



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TÍTULO:

**Las Alianzas Estratégicas entre Ecuador y China y su
Incidencia Socioeconómica: Periodo 2008-2013.**

AUTORA:

Zavala Pazmiño, Lissette Danushe

Trabajo de Titulación

Previo a la obtención del Título de:

INGENIERIA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TUTOR:

Eco. Moran López, Guillermo Jorge

Guayaquil, Ecuador

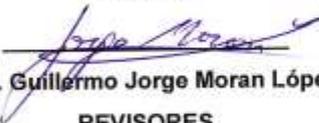
2014



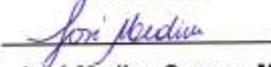
**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL
CERTIFICACIÓN**

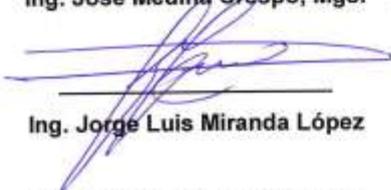
Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **LISSETTE DANUSHE ZAVALA PAZMIÑO**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **INGENIERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**.

TUTOR


Eco. Guillermo Jorge Moran López

REVISORES


Ing. José Medina Crespo, Mgs.


Ing. Jorge Luis Miranda López

DIRECTOR DE LA CARRERA


Dr. Alfredo Govea

Guayaquil, a los 24 del mes de Febrero del año 2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Lisette Danushe Zavala Pazmiño**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación "**Las Alianzas Estratégicas entre Ecuador y China y su Incidencia Socioeconómica: Periodo 2008-2013**" previa a la obtención del Título **de Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional** ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 21 del mes de Febrero del año 2014

LA AUTORA

Danushe Zavala

Lisette Danushe Zavala Pazmiño



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Lissette Danushe Zavala Pazmiño**

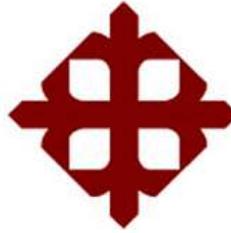
Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **"Las Alianzas Estratégicas entre Ecuador y China y su Incidencia Socioeconómica: Periodo 2008-2013"**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 21 del mes de Febrero del año 2014

LA AUTORA:

Danushe Zavala

Lissette Danushe Zavala Pazmiño



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TÍTULO:

**Las Alianzas Estratégicas entre Ecuador y China y su
Incidencia Socioeconómica: Periodo 2008-2013.**

AUTORA:

Zavala Pazmiño, Lissette Danushe

Trabajo de Titulación

Previo a la obtención del Título de:

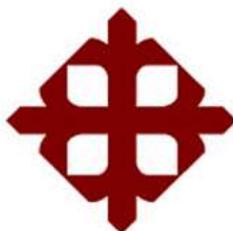
INGENIERIA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TUTOR:

Eco. Moran López, Guillermo Jorge

Guayaquil, Ecuador

2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL
CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **LISSETTE DANUSHE ZAVALA PAZMIÑO**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **INGENIERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TUTOR

Eco. Guillermo Jorge Moran López

REVISORES

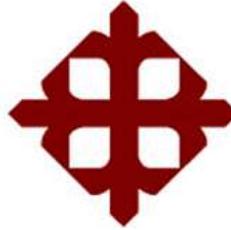
Ing. José Medina Crespo, Mgs.

Ing. Jorge Luis Miranda López

DIRECTOR DE LA CARRERA

Dr. Alfredo Govea

Guayaquil, a los 21 del mes de Febrero del año 2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Lissette Danushe Zavala Pazmiño

DECLARO QUE:

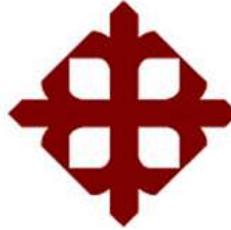
El Trabajo de Titulación "**Las Alianzas Estratégicas entre Ecuador y China y su Incidencia Socioeconómica: Periodo 2008-2013**" previa a la obtención del Título **de Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional** ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 21 del mes de Febrero del año 2014

LA AUTORA

Lissette Danushe Zavala Pazmiño



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN

Yo, Lissette Danushe Zavala Pazmiño

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: “**Las Alianzas Estratégicas entre Ecuador y China y su Incidencia Socioeconómica: Periodo 2008-2013**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 21 del mes de Febrero del año 2014

LA AUTORA:

Lissette Danushe Zavala Pazmiño

AGRADECIMIENTO

Agradecerle a Dios pues él me ha dado todo, y está conmigo en cada paso que doy. Gracias por darme la familia que tengo, son los mejores, cada uno me complementa y solo él sabe cuánto los quiero. A mis padres, pues por ellos estoy aquí y por ellos soy la persona que soy, Gracias papás yo sé y valoro todo lo que hacen por mí. De forma especial a mi mamá, que ella me ayuda en todo, ella es mi vida y la única en quien confío plenamente. Gracias mamá. A mi papá, a quien amo y quien diariamente trabaja por y para nosotros, él es mi orgullo. A mis hermanos, que siempre están ahí para mí, a pesar que a veces soy insoportable, pero los quiero más que nada. A Titov que muchas veces lo trate mal, pero ya sabes así das lo mejor de ti no?, Te quiero. A Melissa, me gusta tenerte cerca y bromear juntas, eres la que más se ríe de lo que digo.

A stefania, mi hermana, que tenemos poca diferencia de edad, que pude compartir varias de mis clases en la universidad, voy a tener la dicha de graduarme junto a ti.

A mi Josie, mi perra, ella tiene algo especial que solo con que me vea a los ojos me alegra el día, la amo mucho.

Esta tesis es como cerrar una etapa de mi vida, quien diría que ha pasado más de cuatro años desde que me gradué del colegio. Quiero agradecer a cada uno de las personas que conocí durante este tiempo y formaron parte de mi vida diaria, mis amigos, algunos que mantengo hasta ahora, otros que simplemente por cambios de horario, dejamos de frecuentar, a los profesores que me dieron clases, al grupito de amigos que llegamos a formar, y cada uno que a su tiempo compartió momentos importantes en mi vida.

Quiero decir que una de las cosas que más agradezco de mi vida universitaria es haber conocido a dos personas increíbles que se convirtieron en mis mejores amigas, Génesis y Belén. Chicas, no saben lo lindo que fue conocerlas, me encantaba pasar en clases y fuera de clases con ustedes, se volvieron necesarias en mi vida. Solo les puedo decir que gracias y que no me arrepiento de haber pasado esta etapa con las dos.

Sin duda a mi vida se fueron sumando personas maravillosas, grandes amigos, que ellos saben quiénes son.

No puedo dejar de agradecer a mis mejores amigas del colegio Nicole, Vanessa, Viviana y Estefanía, por no alejarnos, y mantener la amistad como si el colegio no hubiera acabado.

Agradezco a Adriana Orellana, siempre estas, podemos pasar meses sin hablarnos ni vernos y reencontramos y hablar como si no hubiera pasado el tiempo. Eso solo pasa contigo. Recuerda los amigos hacen que los días de lluvia sean divertidos.

Agradezco a Juan Xavier Mata, por estar siempre que lo necesito.

Por ultimo quiero agradecer a dos personas que conocí hace poco pero que ya son importantes en mi vida, Paula y Camila, son especiales las dos. Gracias por todo.

Y con respecto a la realización de este trabajo quiero agradecer a mi tutor de tesis, pues me ayudo a realizarlo.

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo a mis padres. Quiero ser siempre su orgullo.

ÍNDICE GENERAL

Tabla de contenido

AGRADECIMIENTO	I
DEDICATORIA	III
ÍNDICE GENERAL	IV
ÍNDICE DE TABLAS	VIII
ÍNDICE DE GRÁFICOS	IX
Resumen	X
Abstract	X
Résumé	XI
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	2
MARCO TEÓRICO	2
1.1. Tema:	2
1.2. Formulación del Problema:	2
1.3. Planteamiento del problema:	2
1.4. Objetivo General	6
1.5. Objetivos específicos	6
1.6. Desarrollo del problema de investigación	7
1.7. MARCO TEÓRICO	8
1.7.1. Marco Referencial	8
1.7.2. Marco Teórico	11
1.7.3. Marco Conceptual	15
1.7.4. Marco Legal	18
1.8. Hipótesis	20
1.9 Método a utilizar	20

CAPITULO II	23
ECUADOR Y CHINA. RELACIONES COMERCIALES	23
2.1. Ecuador	23
2.1.1. Generalidades	23
2.1.2. Importaciones.....	26
2.1.3. Exportaciones.....	27
2.1.4. Producto Interno Bruto (PIB)	32
2.1.5. Balanza comercial ecuatoriana	33
2.2. China	34
Generalidades.....	34
Exportaciones.....	37
Importaciones.....	38
2.3. China en América Latina	39
2.4. Relación de la Republica China y Ecuador.....	42
2.4.1. Ventajas que se Obtienen por las alianzas entre Ecuador y China	47
CAPITULO III	54
FACTORES QUE LIMITAN LA PARTICIPACION DEL PAIS EN EL MERCADO CHINO	54
3.1. Desconocimiento de la cultura.....	54
3.2. Desconocimiento de la importancia del Guanxi.....	56
3.3. Distancia entre países	56
3.4. Competencia	57
3.5. Capacidad de Producción.....	58
3.6. Requisitos del Ingreso de Productos al Mercado Chino	59
3.7. Falta de un estudio de mercado previo.....	59
3.8. Costumbre	60
CAPITULO IV	61
IMPORTANCIA DE LA CULTURA CHINA PARA LOS NEGOCIOS	61
4.1. Factores a tomar en cuenta de la cultura china	65

CAPITULO V	67
FACTORES QUE AYUDARÁN A MEJORAR LAS RELACIONES DE ECUADOR Y CHINA	67
5. 1. Reduciendo distancias entre Ecuador y China	67
5.1.1. Multimodal Manta-Manaos	67
5.2. Reducción de trámites para el visado.....	69
5.3. China, un mercado por el cual apostar	69
5.4. Clasificación de productos ecuatorianos con potencial en China por categorías.....	69
5.5. Productos no explotados con potencia para exportar a China	71
5.5.1. Productos Dilema	71
5.5.2. Productos Estrellas.....	71
5.6. Instituto Confucio	71
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	73
BIBLIOGRAFIA	75
ANEXOS	83
Anexo 1	83
Entrevista.....	83
Anexo 2	87
Principales Productos Exportados por el Ecuador al Mundo	87
Anexo 3	88
Tabla del Producto Interno Bruto (PIB) de Ecuador desde Enero 1993 hasta Enero 2012 en dólares.....	88
Anexo 4	89
Producto Interno Bruto (PIB) del Ecuador. Desde Enero 1990 hasta Enero 2013. En porcentajes.....	89
Anexo 5	90
Proyecto Minas de San Francisco	90
Anexo 6	91
Entrevista a Jorge Loor. Encargado de la Seguridad Industrial en la Refinería del Pacífico.....	91

Anexo 7	93
Mapa distancia Manta-Manaos.....	93
Anexo 8	94
Productos Potenciales hacia China	94

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Principales ciudades del Ecuador	23
Tabla 2 Organismos Internacionales que Ecuador pertenece	25
Tabla 3 Importaciones por Ecuador desde el Mundo.....	26
Tabla 4 Exportaciones de Ecuador hacia el Mundo.....	31
Tabla 5 Principales productos exportados por el Ecuador al Mundo	31
Tabla 6 PIB de Ecuador en USD	32
Tabla 7 PIB de Ecuador en Porcentajes	33
Tabla 9 exportaciones a China	40
Tabla 10 Principales productos de Exportación e Importación Ecuador- China	42
Tabla 11 INB per cápita de Ecuador	44
Tabla 12 INB per cápita de China	45

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1 Exportaciones de Ecuador	27
Grafico 2 Exportaciones de Ecuador clasificados por grupo de productos	28
Grafico 3 exportaciones ecuatorianas de productos tradicionales 2007-2012*	29
Grafico 4 Evolución de las exportaciones de productos primarios No tradicionales 2007-2012*	30
Grafico 5 Exportación de Ecuador Productos No Tradicionales	30
Grafico 6 Principales Mercados de Exportación ecuatorianas	32
Grafico 7 Balanza Comercial del Ecuador	34
Grafico 8 Evolución de tipo de cambio del Renminbi con respecto al dólar.	35
Grafico 9 Balanza Comercial de China	36
Grafico 10 Principales destinos de Exportaciones chinas	37
Grafico 11 Principales Países de China	38
Grafico 12 INB per cápita Ecuador – China	44
Grafico 13 Balanza Comercial No Petrolera Ecuador – China	45
Grafico 14 Principales Productos Importados por Ecuador desde China	46

Resumen

Este trabajo trata de las relaciones comerciales que existe entre Ecuador y China, tomando en consideración las obvias asimetrías y la comparación de la economía entre los dos países. El país asiático ha crecido de manera acelerada, particularmente desde la década de los noventa, es mas en el 2013 se convirtió en la primera potencia mundial según la balanza comercial del país, por lo que a los ecuatorianos nos beneficiaria aumentar en gran medida el intercambio comercial que tenemos con China, así como buscar crecientes complementariedades y apoyarnos en su experiencia para nuestra industrialización. Existen factores a tomar en cuenta para realizar negocios con este país como la importancia de la cultura, hacer un estudio de mercado antes de cualquier negociación y saber lidiar con la competencia. Hay muchos productos ecuatorianos con potencial para ser exportados a China, hay que romper las barreras que aún nos separa del país asiático.

Abstract

This paper deals with the commercial relations between Ecuador and China, considering the obvious asymmetries and economic comparison between the two countries. The country has grown quickly, particularly since the nineties, is more in 2013 became the first world power according to the country's trade balance, so it will be advisable to Ecuador to increase the trade with China, as searching rising complementarities and rely on their experience to improve our industrialization. There are factors to consider in doing business with this country like the importance of culture, do a market research before any negotiations and know how to deal with competition. Many Ecuadorians potential products for export to China, we must break the barriers that still separates us from the Asian country.

Résumé

Cet article traite des relations commerciales entre l'Équateur et la Chine, en tenant compte des asymétries évidentes et comparaison économique entre les deux pays. Le pays a connu une croissance rapide, en particulier depuis les années nonante, est plus en 2013 est devenue la première puissance mondiale selon la balance commerciale du pays, équatoriens devraient augmenter grandement les échanges que nous avons avec la Chine, comme la recherche de grandes complémentarités et apprendre de leur expérience pour améliorer notre industrialisation. Il ya des facteurs à considérer pour faire des affaires avec ce pays comme l'importance de la culture, faire une étude de marché avant toute négociation et de savoir comment faire face à la concurrence. De nombreux Equatoriens produits potentiels pour l'exportation vers la Chine, nous devons briser les barrières qui nous séparent encore de la Chine.

Palabras Claves: Comercio exterior, balanza comercial, alianzas, déficit, superávit, cultura

INTRODUCCIÓN

China ha crecido económicamente en gran medida al pasar de los años. Y en el 2013 se convirtió en la primera potencia mundial, analizándolo desde su balanza comercial, es decir sus exportaciones e importaciones con respecto al mundo, dejando atrás a Estados Unidos que estaba en ese puesto.

La mayoría de países extranjeros se encuentran en conflicto al querer negociar con el gigante asiático, una de esas razones es la barrera idiomática, la cultura del país y la imagen de los negocios en ese país. Aquí también aparece el desconocimiento del *guanxi*, que es un término chino que describe las redes de contacto y las relaciones privadas. A los chinos les gusta negociar con los que ya conocen las reglas del juego. Por eso es importante el aprendizaje de mucho de los puntos que se tocarán en esta tesis, para que en un futuro les sean útil para el comercio con ese país.

La República Popular China se ha convertido en un destino muy atractivo para las empresas ecuatorianas, especialmente en los últimos años. La entrada de China en la Organización Mundial del Comercio ha sido un factor crítico que explica en gran medida el extraordinario crecimiento que ha experimentado el país en los últimos años. Esa entrada supone la progresiva adopción de ciertas medidas, entre las que destaca, las reducciones arancelarias, la posibilidad de invertir en sectores hasta ahora cerrados al capital extranjero y la equiparación entre empresas de capital extranjero y empresas locales. Ecuador tiene productos potenciales para exportar en el mercado chino, hay que romper las barreras que aún tenemos para así fomentar las relaciones entre los dos países.

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Tema:

Las Alianzas Estratégicas entre Ecuador y China y su Incidencia Socioeconómica: Periodo 2008-2013

1.2. Formulación del Problema:

¿Cuál es el impacto socioeconómico para Ecuador de las alianzas estratégicas que se desarrollan con China?

1.3. Planteamiento del problema:

En la actualidad los países desarrollados, o llamados países del primer mundo son los que lideran el resto de países, un incidente que le pase a uno de los grandes obviamente afecta directa o indirectamente a los otros países. Hay un alto grado de interdependencia económica entre las economías actuales. Un país en acelerado desarrollo como China o uno maduro como los Estados Unidos de Norteamérica influye mucho en la economía ecuatoriana, que es un país en vías de desarrollo. Según Carbaugh (2009)

China es un país de creciente importancia y el que tiene mayor opción a ser la próxima potencia mundial, desplazando así a Estados Unidos como número uno, esto se debe a que el país asiático es un mercado de creciente expansión y crecimiento desde los años 90. Según Riley (2013)

El problema radica en que Ecuador como así también muchos de los países de Latinoamérica prefieren realizar negocios con Estados Unidos, ya que lo ven como lo usual realizar relaciones comerciales con la gran potencia norteamericana y están acostumbrados a que la sociedad solo vea al vínculo con Estados Unidos como la vía o alternativa para hacer crecer la economía de Ecuador, también influye el pensamiento de que EEUU está en una zona de "SoftPower" (poder blando) que implica su tecnología, la manera de

hacer negocios y la cultura ya adoptada por nosotros, lo que hace que a la hora de que las empresas se planteen expandirse a otro país piensen como primera opción Estados Unidos, dejando a un lado las oportunidades de crecer en relaciones comerciales con China, esto se debe a la falta de conocimiento de las alianzas estratégicas que existe entre Ecuador y China que cada vez está creciendo más lo cual permite mayores oportunidades comerciales y sociales. Según Sahmkow, R. (2013)

En los últimos años, ha habido un fenómeno en el mundo empresarial, este es la conformación de alianzas estratégicas entre empresas de todo el mundo lo cual permite un mejor desarrollo económico. Según Aisemberg (2010)

Una alianza puede ser definida como un acuerdo formal que establece una asociación entre países para desarrollar intereses en común. Las alianzas estratégicas son una necesidad para la supervivencia. Involucra también crecimiento económico para ambos países, por lo cual es beneficioso para ambos. Según Krell (2013)

Hay factores que se consideran importantes a la hora de determinar la competitividad en un país como lo son tipos de cambio, tasas de interés y los déficits gubernamentales. Pero hay países que a pesar de no contar con todas estas variables a su favor, se los ha visto crecer brillantemente como lo es el caso de Japón y su ascenso a pesar del déficit presupuestario, República Federal de Alemania a pesar de que subió la cotización de su moneda o las altas tasas de interés de Italia. Por eso es importante realizar un estudio para determinar las variables que inciden en el desarrollo de un país y la ayuda al crecimiento que da las estrategias entre dos o más países.

Durante los últimos 25 años, China ha registrado un desarrollo económico notable. Aparte de tener infraestructura con fábricas de alta tecnología, y es número uno en la fabricación de maquinarias para la exploración y

explotación minera, se afianza con la modalidad de su economía de la planificada a la de libre mercado. Según Ellis (2009)

Ecuador le conviene tener un nexo más cercano con China, una minería de mediana a lo grande que convendría y ayudaría al desarrollo de nuestro país.

Ecuador al tener algunos inconvenientes con el aliado comercial como es Estados Unidos por las preferencias arancelarias, no podría dejar de afianzar relaciones con China que ha pasado de la escasez a la abundancia, que ha contado con inversiones inglesas y alemanas que han levantado su economía.

China es ejemplo para países en vías de desarrollo, se ha incorporado a organismos internacionales como la OMC (Organización Mundial de Comercio) con el afán de aplicar una mercadotecnia moderna a nivel mundial de sus productos; ha avanzado en tan poco tiempo, en 25 años, lo que otros países han demorado más de 100 años para un crecimiento económico mas no un desarrollo absoluto.

La relación estratégica y complementaria entre el Ecuador y China se está afianzando a través de la labor conjunta de Cooperación al Desarrollo en sus distintos ámbitos: político, comercial, financiero, de inversiones, cultural, educativo, ciencia y tecnología, de capacitación y asistencia técnica. En este sentido, existe una convergencia de criterios en materia de política internacional que favorece principalmente el multilateralismo, la preservación del medio ambiente, el fomento de una nueva arquitectura financiera internacional, entre otros.

Los gobiernos de ambos países tienen claro que el fortalecimiento de la relación bilateral ecuatoriano-china se encuadra en un espacio de intereses comunes, donde las negociaciones directas reflejan el paradigma de la interacción “ganar-ganar”, y la obtención de resultados con beneficios compartidos, a través de la ejecución de proyectos esenciales para el

Desarrollo. Las alianzas entre Ecuador y China, es para nuestro país, un tema de interés nacional, que afecta directamente su economía.

Ecuador va a requerir un sector privado y académico bien capacitado, con experiencia en hacer negocios con China, desde la capacidad de hablar mandarín, hasta la presencia de la infraestructura de logística, finanzas y distribución para vender los productos ecuatorianos a China. Según Ellis (2009)

1.4. Objetivo General

Conocer cómo afecta las alianzas estratégicas de Ecuador con China desde el punto de vista socioeconómico.

1.5. Objetivos específicos

- Revisar las diferentes teorías de acuerdo a las Alianzas estratégicas entre Ecuador y China y diseñar el marco teórico bajo el enfoque de la teoría de Doble Diamante de Porter.
- Analizar las ventajas que se obtienen en la economía del país por las alianzas estratégicas que existen, o que se puedan desarrollar, entre Ecuador y China.
- Examinar las razones por las cuales es hasta ahora limitada la participación de comerciantes al mercado asiático.
- Determinar la importancia de enseñar en las universidades mandarín y la cultura china para realizar negocios con ese país.
- Determinar las posibles acciones para mejorar la relación de Ecuador y China.

1.6. Desarrollo del problema de investigación

La investigación sería útil en el campo social y económico para que los ecuatorianos salgamos de la costumbre de considerar que nuestro único comprador potencial es EEUU, y dar paso a seguir creciendo como lo hemos venido haciendo con China. Según Salazar (2013)

Conocer las alianzas estratégicas que tenemos con China es fundamental para estudiantes universitarios que una vez obtenido el título y quieran comenzar en el mundo de los negocios y abrirse en el campo de negociación internacional, descubran los beneficios y oportunidades que hay al negociar con el país asiático. Según Carrete (2008)

Para mí, dirigir mi investigación a conocer las alianzas estratégicas de una potencia como China lo es, con nuestro país Ecuador, un país en desarrollo, es un material de información muy necesario para los empresarios nacionales. Además direccionar nuestras exportaciones e importaciones a otros países no solo a la matriz que todos los ecuatorianos estamos acostumbrados que es EEUU ya sea por costumbre e incluso como cultura. Un claro limitante es la costumbre de creer que solo con EEUU se puede negociar, dejando a un lado de incursionar en ofertas con China.

Es necesario que antes de pretender hacer negocios con el gigante asiático, conozcamos ciertos factores de vital importancia que nos ayudaran a concretar nuestras negociaciones, empezando por saber de su cultura, el saludo, el comportamiento e incluso saber lo que no es recomendable hacer, eso podemos aprender un poco en este trabajo.

Siempre es importante un estudio previo del país con el que vamos a negociar.

1.7. MARCO TEÓRICO

1.7.1. Marco Referencial

1.7.1.1. Teoría Co evolutiva de Alianzas

“La Teoría co-evolutiva de Alianzas puede contribuir al estudio del proceso de formación y desarrollo de las alianzas por varios motivos. En primer lugar, la unidad de análisis que se utiliza es la propia alianza, igual que la Visión Relacional, pero considera además elementos internos de las empresas, como haría la Visión basada en los Recursos o la Teoría de Dependencia de Recursos, y elementos del entorno, como la Teoría Institucional. Por otro lado, al considerar las alianzas como una parte del área estratégica y consecuencia de la propia evolución histórica de la empresa, analiza su formación y gestión como un proceso en el que las condiciones iniciales marcarán el comienzo y propósito de la relación, evolucionando posteriormente de manera conjunta con la estrategia de las empresas socios y con el entorno organizativo, institucional y competitivo. Esto permitirá establecer un proceso de formación y desarrollo de alianzas estratégicas abierto y flexible, de forma que se verá afectado por los cambios que se puedan producir tanto en el entorno como en la estrategia de las empresas como consecuencia de su adaptación el mismo, teniendo los socios la posibilidad de evaluar el estado del acuerdo y valorar una posible modificación del mismo.

Además, propone que el ajuste entre las estrategias de los socios y el propósito de la alianza es un factor de éxito, que favorece la confianza mutua. El análisis de este ajuste permitirá obtener, por un lado, las variables que deben integrar los criterios de selección del socio, dibujando su perfil más adecuado, y por otro, las claves para poner en marcha mecanismos de adaptación y reajustes que conlleven a la finalización más óptima de la relación.

La riqueza de esta teoría está en su amplitud y capacidad para analizar el proceso de las alianzas teniendo en cuenta al mismo tiempo aspectos que

otros enfoques teóricos consideran de manera aislada. En este sentido, consideramos que la Teoría Evolutiva de Alianzas complementa y supera a otros enfoques. Así, permite considerar simultáneamente los procesos intra-organizativos que se desarrollan en las empresas para poner en marcha las alianzas de forma coherente con las estrategias de las mismas, el propio proceso de desarrollo de la alianza y la evolución que se produce en el entorno de los socios. Esta triple interconexión completa, por un lado, los planteamientos procesales de los trabajos de Ariño y de la Torre (1998), Doz (1996), Ring y Van de Ven (1994), ya que estos se centran en el proceso de negociación y desarrollo del acuerdo, y por otro, los aspectos analizados por la Teoría basada en los Recursos, la Visión Relacional y la Teoría Institucional, entre otras, al tener en cuenta la Teoría Evolutiva de Alianzas, la visión del entorno y la adaptación de las empresas al mismo, así como la conexión y evolución de la alianza con la estrategia de los socios”.

Según Alcázar, M (2008)

1.7.1.2. Teoría Institucional

“La teoría institucional, no trata el tema de la competitividad de manera directa, sin embargo en el análisis que proponen, acerca del papel que juegan las instituciones en el desarrollo social y económico, nos da la importancia que tienen las instituciones en la conformación del marco regulatorio en donde participan los agentes económicos, es decir en la competencia de los agentes económicos en el mercado.

Uno de los supuestos básicos que nos interesa resaltar es el enfoque que se refiere a la cooperación, la cual es resultado de acuerdos entre los agentes económicos para llevar a cabo la competencia en los mercados. Es decir, dentro de la competencia se da la cooperación o pactos para disminuir los costos de transacción, clasificada en dos ámbitos: a) al interior de la empresa, y b) al exterior, entre agentes económicos para regular la competencia.

Por lo tanto, la interacción entre organizaciones políticas y económicas con las instituciones da como consecuencia el desempeño económico de un país y conforma los mecanismos para llevar a cabo el desarrollo económico del mismo, en un marco institucional, que limite las conductas oportunistas y disminuya los riesgos y la incertidumbre que traen consigo las transacciones.

Es por ello que las instituciones adquieren importancia en el mercado, además de propiciar una competencia bajo acuerdos o normas que permitan la interacción de los agentes económicos de una manera armonizada”

Según Aguilar, (2008)

1.7.1.3. Teoría de Diamante de Porter

En 1990, el economista Michael Porter de la Escuela de Negocios de Harvard, publicó los resultados de una intensiva investigación para determinar el por qué algunas naciones triunfan y otras fracasan en la competencia internacional. Se tomó como muestra a 100 industrias en 10 naciones. Porter sentía que las anteriores teorías de intercambio no explicaban completamente todo. Se hacía preguntas tales como: ¿Por qué Japón tiene tanto éxito en la industria automovilística?, ¿Por qué Suiza exporta en grandes cantidades productos farmacéuticos?

Todo esto se explicaba en su tesis, donde enfatizaba en cuatro gran atributos que impiden o promueven el que una nación tenga ventajas competitivas, estos son:

- Factores de producción
- Condiciones de demanda (demanda nacional)
- Industrias relacionadas y apoyo (competidores y proveedores)
- Estrategia de la firma, estructura y rivalidad (cómo son creadas las compañías, cómo son organizadas y su rivalidad doméstica).

Porter, explica que estos cuatro atributos constituyen el Diamante, lo cual favorece a una nación, es ahí donde comparte la teoría llamada Diamante de Porter.

Según Morffe (2013)

1.7.2. Marco Teórico

La teoría base elegida es la teoría de doble diamante de Porter ya que los dos países en este caso Ecuador y China por medio de alianzas estratégicas permite un intercambio de comercio entre ambos, manteniendo una relación de ventajas competitivas.

1.7.2.1 Diamante de Porter

Esta teoría promueve el nuevo paradigma de la competitividad. Según el paradigma convencional, la competitividad está determinada por factores como: bajos costos de mano de obra, abundancia de recursos naturales, bajas tasas de interés, tipo de cambio favorable y economías de escala. En este paradigma, los gobiernos, mediante diversas políticas, intentaban promover la competitividad nacional, mientras que las empresas, por su lado, buscan la competitividad a través de fusiones, alianzas, colaboración y políticas similares.

En el nuevo paradigma, se dice que la prosperidad de una nación no es consecuencia de la abundancia de sus recursos naturales; por lo que la prosperidad y el desarrollo sostenible de una nación dependen del nivel de productividad y competitividad de sus empresas: "No existen naciones competitivas, sino naciones con industrias o sectores competitivos". En un mundo globalizado, las ventajas comparativas son fácilmente copiadas y mejoradas por los competidores; por ello es importante la creación de ventajas competitivas determinadas por la habilidad de una empresa o grupos de empresas para innovar y mejorar continuamente sus productos, procesos y servicios.

En el nuevo paradigma, la competitividad se define como "la capacidad de una industria para alcanzar sus objetivos de forma superior al promedio del sector de referencia, en forma sostenible". En esta definición existen tres elementos claves:

Objetivos

El principal objetivo de cualquier empresa radica en lograr retornos financieros mayores sobre sus inversiones que el promedio en el sector de referencia.

Sector de Referencia

Se define como un conjunto de empresas que luchan por los mismos clientes, ofreciendo productos parecidos con procesos relativamente similares.

Sostenibilidad

Significa la capacidad de seguir alcanzando los objetivos a lo largo del tiempo enfrentándose a las denominadas "5 fuerzas competitivas".

Cinco Fuerzas Competitivas

- La aparición de nuevos competidores
- La aparición de productos sustitutos
- El poder de negociación de los clientes
- El poder de negociación de los proveedores
- La rivalidad entre las empresas del sector de referencia

Se ha evidenciado que las empresas líderes en cualquier campo, tienden a concentrarse en áreas geográficas relativamente pequeñas. Esas concentraciones o aglomerados se han denominado "clusters". De esta forma, dentro de un país o una región se van creando grupos completos de industrias relacionadas o clusters, altamente eficientes, que permiten crear una ventaja competitiva sostenible para las empresas que lo integran.

La competitividad de una empresa o grupo de empresas "clusters", se explica por cuatro atributos fundamentales de su ambiente local o global.

Estos cuatro atributos y la interacción entre ellos explican por qué innovan y se mantienen competitivas las compañías que se ubican en regiones determinadas.

Atributos

Condiciones de los Factores

Se refiere a la cantidad, calidad, especialización y costo directo e indirecto del recurso humano, capital, infraestructura, tecnología, conocimiento, servicios de energía, telecomunicaciones y otros factores necesarios para la industria, así como la legislación relacionada, prácticas comerciales y la situación de los oferentes en sus mercados.

Estrategia, Estructura y Rivalidad de la Empresas

Atributo que contempla las condiciones en las que se compete en el mercado, entre industrias y entre empresas, siendo importante la cantidad, crecimiento del número, tamaño y tipología de las empresas, así como las estrategias y las metas empresariales, el tipo de integración o colaboración empresarial, alianzas estratégicas, grado de concentración de la capacidad productiva y los procesos productivos,

Condiciones de la Demanda

Incluye los mercados, su tamaño y estructura, la identificación y características de los clientes locales y externos, segmentos especializados de demandantes, requisitos para entrar en los mercados, barreras, tendencias, grado de sofisticación de los clientes y mercados, posición de los clientes, innovaciones en el mercado y productos sustitutos, entre otros.

Sectores Conexos y de Apoyo

Incluye a los proveedores de bienes y servicios relacionados con la industria, tales como tecnología, transporte, infraestructura, estructura de sus mercados, posicionamiento en el mercado, prácticas internacionales y locales.

Estos determinantes de las ventajas competitivas moldean el entorno para la competencia de algunos sectores; sin embargo, la historia ha demostrado que los acontecimientos casuales y el papel del gobierno tienen mucha importancia para el desarrollo de clusters exitosos, a pesar de no ser factores que puedan ser controlados o influidos por las empresas.

La interacción o refuerzo mutuo de los cuatro atributos del diamante, es a menudo, más importante que los atributos en sí. El grado de impacto de un atributo sobre las ventajas competitivas depende, en gran parte, del estado en que se encuentren los otros determinantes. Por ejemplo, si las empresas no cuentan con suficientes recursos humanos capacitados (condiciones de los factores), la sola presencia de compradores exigentes (condiciones de la demanda) no garantizará el surgimiento de mejores productos.

La competitividad de una industria no depende únicamente de una empresa en particular (núcleo del cluster) si no de la interacción y competitividad de todos los demás actores del cluster (sectores directa e indirectamente relacionados).

La existencia de clusters indica que la ventaja competitiva se fundamenta en las localizaciones de las unidades de negocios más que en una empresa o industria en particular.

El objetivo final de los clusters es mejorar la productividad de todas las industrias dentro del mismo. Estas industrias obtendrán más beneficios directos e indirectos por operar dentro de un cluster que los que obtendrían trabajando independientemente.

Entre los principales beneficios cabe mencionar que los clusters contribuyen a:

- Incrementar las exportaciones
- Atraer inversión extranjera directa
- Definir el nuevo rol del Estado
- Brindar acceso a información relevante y oportuna (sobre proveedores, tendencias, tecnología, etc.)
- Definir mejores estándares de productividad y calidad
- Facilitar el intercambio de información sobre las nuevas necesidades de los clientes
- Incrementar la capacidad de innovación

La similitud de condiciones básicas en las que compiten las empresas dentro de un cluster (costos de energía eléctrica, agua, teléfono, salarios etc.), combinado con la presencia de muchos rivales, crea una genuina presión competitiva, de grupo y para destacar, provocando un alto grado de innovación.

Sin embargo, se necesita cumplir con algunas características para poder lograr los beneficios que ofrecen los clusters, tales como: contar con empresarios que tengan diferentes enfoques competitivos, ideas y actitudes diferentes (que no sean comunes entre todo el grupo), así como contar con un clima de trabajo abierto al cambio que permita innovar constantemente.

1.7.3. Marco Conceptual

Alianza estratégica

Es la asociación de dos o más personas físicas o jurídicas con el objeto de generar con los aportes de cada una de ellas proyectos de distinto tipo. Según Horacio, K (2011)

Balanza Comercial

Es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Es positiva cuando el valor de las importaciones es inferior al de las exportaciones, y negativa cuando el valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones. Según PRO ECUADOR. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones.

Cooperación externa

Se refiere a las actividades de investigación y desarrollo para tener acceso a fuentes de información científica y tecnológica que permiten las innovaciones de producto y procesos. Según Aguilar, M. A. (2008)

Déficit

El déficit de presupuesto resulta en un negocio o gobierno el cual gasta más dinero del que recibe. Según Bass Brian

Globalización

Es el proceso de mayor interdependencia entre los países y sus ciudadanos. Consiste en una mayor integración de mercados de productos y servicios entre las naciones por medio del comercio, migración e inversión extranjera. Según Carbaugh (2009)

Guanxi

Es un término Chino que describe la dinámica básica de las redes de contactos e influencias personales y que constituye un concepto central de la sociedad china. Según Ordoñez (2004)

INB per cápita

El INB per cápita (anteriormente PIB per cápita) es el ingreso nacional bruto convertido a dólares de los Estados Unidos mediante el método Atlas del Banco Mundial, dividido por la población a mitad de año. El INB es la suma del valor agregado por todos los productores residentes más todos los impuestos a los productos (menos los subsidios) no incluidos en la valuación del producto más las entradas netas de ingreso primario (remuneración de empleados e ingreso por propiedad) del exterior. Según El Banco Mundial.

PIB

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. Es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Según El Telégrafo (2013)

Política exterior

Se define como las decisiones públicas que el gobierno de un estado toma, en función de los intereses nacionales, y en relación a los demás actores del sistema internacional.

Superávit

El superávit del presupuesto es un tipo de presupuesto que da como resultado mayores ganancias que los gastos. Según Bass Brian.

1.7.4.Marco Legal

La constitución promueve la integración del Ecuador con otros países. Por tal razón el estado ecuatoriano se compromete a:

Impulsar la integración económica, la adopción de una política económica internacional común; el fomento de políticas de compensación para superar las asimetrías regionales; y el comercio regional, con énfasis en bienes de alto valor agregado.

Promover estrategias conjuntas de manejo sustentable del patrimonio natural, en especial la regulación de la actividad extractiva; la cooperación y complementación energética sustentable; la conservación de la biodiversidad, la investigación, el desarrollo científico y el intercambio de conocimiento y tecnología.

Proteger y promover la diversidad cultural, el ejercicio de la interculturalidad, la conservación del patrimonio cultural así como la creación de redes de comunicación y de un mercado común para las industrias culturales.

Propiciar la creación de la ciudadanía con otros países; la libre circulación de las personas en la región; la implementación de políticas que garanticen los derechos humanos de las poblaciones de frontera y de los refugiados; y la protección común.

Impulsar una política común de defensa que consolide una alianza estratégica para fortalecer la soberanía de los países y de la región.

Favorecer la consolidación de organizaciones de carácter supranacional para la suscripción de tratados y otros instrumentos internacionales de integración regional.

Según la Constitución del Ecuador (2008) artículo 423

La constitución del Ecuador de 2008 incorpora un cambio significativo, se pasa del estado pluricultural y multiétnico de la constitución de 1998, al estado intercultural y plurinacional.

Según el plan nacional del buen vivir se trata de construir una sociedad democrática y pluralista, la orientación estratégica busque la transformación en tres planos: el socioeconómico para asegurar la igualdad, el político, que permita cambios en las estructuras de poder, de manera que la diferencia deje de ser un elemento de opresión, y el socio cultural, orientado al reconocimiento de la diferencia y a abrir las posibilidades para un aprendizaje entre culturas.

Según Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2009)

El plan del buen vivir busca mejorar la calidad de vida de la población, desarrollar sus capacidades y potencialidades, contar con un sistema económico que promueva la igualdad por medio de la distribución social y territorial de los beneficios del desarrollo, garantizar la soberanía nacional, promover la integración con otros países y proteger la diversidad cultural.

Según el artículo 276 de la Constitución del Ecuador (2008)

Para la consecución del buen vivir, a las personas les corresponde producir, intercambiar y consumir bienes y servicios con responsabilidad social y ambiental.

Según el artículo 278 de la Constitución del Ecuador (2008)

El plan de buen vivir del 2013-2017 que uno de los puntos innovadores que se diferencia del anterior es la innovación de recursos exportables, el objetivo es no depender de los recursos naturales sino diversificarlos.

Además de consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible; garantizar el trabajo digno; impulsar la transformación de la matriz productiva; asegurar la soberanía y eficiencia de los sectores estratégicos para la transformación industrial y tecnológica; garantizar la soberanía y la paz, profundizar la inserción estratégica en el mundo y la integración con otros países.

Asamblea Nacional (2013)

1.8. Hipótesis

El estudio de las alianzas estratégicas entre Ecuador y China ayuda a mejorar las relaciones entre ambos países.

1.9 Método a utilizar

Se utilizara un método mixto, ya que mezclamos el método cualitativo donde analizaremos variables y cuantitativo para crear una comparación con datos numéricos para tener una investigación más completa y con resultados más certeros.

Una de las principales características del método mixto de investigación es que el enfoque pretende minimizar las debilidades y derivar las fortalezas de una metodología de investigación exclusivamente cualitativa o cuantitativa.

Segun Lebednik (2010)

Tipo

Descriptivo

Descripción de método a utilizar

Para obtener un estudio más completo y poder llegar a conclusiones más exactas, utilizaremos el método cualitativo donde describiremos el estudio estipulado y el método cuantitativo para una investigación más profunda con datos más precisos del incremento de la importación y exportación entre Ecuador y China en los últimos años.

Los datos cuantitativos recopilados tienen que ver con las exportaciones ecuatorianas al mundo y a China y las importaciones chinas del mundo y de Ecuador. Para los datos cualitativos se tomaron en consideración las tendencias de consumo del mercado chino y un análisis de productos que Ecuador produce y que países competidores los están ingresando con éxito en el mercado chino.

Variables

- Crecimiento de la Economía
- Crecimiento de la Inversión en proyectos en el país
- Crecimiento de importaciones y exportaciones entre Ecuador y China

Fuentes de recopilación

Para la variable de crecimiento de la economía se analizará los datos del PIB sacados del Banco Central del Ecuador.

La variable crecimiento de la inversión en proyectos en el país se analizará los proyectos que actualmente están siendo financiados por empresas china, se sacará información a través de periódicos, páginas web, noticias.

Para la variable de incremento de las importaciones y exportaciones entre Ecuador y China se analizará la balanza comercial entre ambos países sacados los datos del Banco Central del Ecuador.

Los datos económicos de China y Ecuador se los sacará de la página indexmundi.com que es una página web que nos permite obtener datos de todos los países, así como medir su población, analizar su PIB, sus importaciones y exportaciones, su balanza comercial y más, y nos permite comparar países y obtener gráficos de los mismos.

Diseño de Herramientas para el levantamiento de información

Para poder realizar el respectivo estudio se realizará entrevista a una empresa de Ecuador que trabaje en China, para así poder analizar la entrada de una empresa ecuatoriana al mercado chino.

Unidad de investigación

Población

El presente trabajo se desarrollara mediante información obtenida de diversas fuentes de información y mediante una entrevista a un joven perteneciente a una empresa ecuatoriana que tiene relaciones comerciales con China, se eligió una empresas de Guayaquil, siendo esta ciudad seleccionada por ser la más grande del Ecuador y donde más comercio se desenvuelve.

Herramientas de análisis de información

Gráficos como pasteles, gráficos de columnas, gráficos de líneas y grafico de barras.

Análisis de información

Para poder realizar el análisis de la información se podrá explicar y visualizar mejor colocando datos en tablas de Excel para comparar en gráficos estadísticos.

CAPITULO II ECUADOR Y CHINA. RELACIONES COMERCIALES

2.1. Ecuador

2.1.1. Generalidades

Está situado en la parte noroeste de América del Sur. Limita al norte con Colombia, al sur y al este con Perú y al oeste con el océano pacífico. Su capital es Quito. Iñiguez (2012)

La población del país está alrededor de 15, 439,429 (un estimado hasta Julio del 2013). Se calcula que la densidad demográfica es de 55.6 habitantes por kilómetro cuadrado. El Ecuador bordea una tasa de crecimiento intercensal anual de 1.95%. Según la CIA.

El 75% de la población ecuatoriana reside en los centros urbanos, mientras que el 25% habita en la parte rural del país. Están concentrados principalmente en las regiones de la Costa y la Sierra. Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

Tabla 1 Principales ciudades del Ecuador

Proyección Poblacional de Principales Ciudades del Ecuador	
Año 2013	
Ciudad	Población
Guayaquil	2,531,223
Quito	2,458,900
Cuenca	558,13
Portoviejo	300,88
Machala	266,64
Santo Domingo de los Tsachilas	403,06
Ambato	356,01

*Según el INEC

A continuación una breve reseña de las tres principales ciudades.

En Guayaquil esta la mayor parte de la actividad comercial, aquí se encuentra localizado el Puerto Marítimo Simón Bolívar siendo este el punto de entrada y salida más importante del país, movilizándolo más del 70% de comercio exterior ecuatoriano.

Quito es la ciudad la cual es la sede del Gobierno, es así como la capital del país acoge a las principales instituciones del sector público y empresas privadas nacionales y extranjeras.

Cuenca es la tercera ciudad más poblada del país, atrae a muchos turistas por su riqueza cultural y colonial así como por su tranquilidad; aquí se desarrolla principalmente la industria artesanal y cerámica.

Según PROECUADOR (2013)

La moneda oficial del Ecuador es el dólar de los Estados Unidos. Avilés. (2012).

El Presidente del Ecuador es el economista Rafael Correa Delgado desde el 15 de enero del 2007 y fue reelegido en su cargo con el 55% de los votos válidos el 26 de abril de 2009. Según PROECUADOR (2013)

Ecuador es parte de importantes organismos internacionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC), Fondo Monetario Internacional (FMI), Corporación Andina de Fomento (CAF), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial (BM), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Fondo de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Organización de Estados Americanos (OEA), Organización de Naciones Unidas (ONU), Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

Según PROECUADOR 2013

Tabla 2 Organismos Internacionales que Ecuador pertenece

Organizaciones económicas y comerciales
ARPEL - Asistencia Recíproca Latinoamericana
CECON - Comité Especial de Consulta y Negociación
CIEP - Centro Internacional de Empresas Públicas de Países en Desarrollo
CIES - Consejo Interamericano Económico y Social
CII - Corporación Interamericana de Inversiones
COA - Consejo de Cooperación Aduanera
Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional
Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales
COPAL - Alianza de Productos de Cacao
Fondo Monetario Andino
OIA - Organización Internacional del Azúcar
OIC - Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
OMPI - Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
ONUDI - Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
SLAT - Sociedad Interamericana de Atún Tropical
UNCTAD - Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo

*Según COMEXI (Consejo del Comercio Exterior e Inversiones)

Ecuador forma parte de acuerdos regionales como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad Andina (CAN), Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y Banco del Sur. Ecuador, también es un país asociado de MERCOSUR. Según PROECUADOR (2013)

Ecuador es conocido por su orientación agrícola, básicamente por las características productivas de su tierra, las características de su suelo y del medio ambiente. Según datos del III Censo Nacional Agropecuario del 40% de la población que habita en área rural, el 62% conforman hogares de productores agropecuarios y viven en las propias Unidades de Producción Agropecuaria.

Ciertos de los cultivos ecuatorianos se conocen por ser transitorios por ejemplo: arroz, maíz, papa y soya; mientras que el 63% del volumen de producción, medido en toneladas métricas corresponde a los cultivos permanentes, como ejemplo, banano y plátano, café, cacao, palma africana, caña de azúcar, entre otros. Ecuador es reconocido como exportador a nivel mundial de banano, flores y cacao por su calidad. Según PROECUADOR (2013).

2.1.2. Importaciones

A continuación las importaciones registradas desde enero 2012
Las principales importaciones se registraron de:

- 1) Estados Unidos
- 2) China
- 3) Colombia
- 4) Brasil
- 5) Corea
- 6) Perú
- 7) México
- 8) Alemania
- 9) Japón
- 10) Chile

Las importaciones del Ecuador en los últimos años han tenido una tendencia creciente, alcanzando los \$22,945 millones en el 2011. La tasa de crecimiento promedio anual corresponde al 15.50%

Tabla 3 Importaciones por Ecuador desde el Mundo

Importaciones por Ecuador desde el Mundo					
Valor FOB/ Miles USD					
2007	2008	2009	2010	2011	2012*
12,895,241	17,551,930	14,071,449	19,278,702	22,945,794	22,011,579

*Según Banco Central del Ecuador (hasta Noviembre 2012)

2.1.3. Exportaciones

Con respecto a las exportaciones en la parte inferior hay un gráfico de pastel en donde se ubican los principales destino de exportación de los productos ecuatorianos, dando el primer lugar a Estados Unidos, el segundo a países de Latinoamérica y tercero a países de la unión europea.

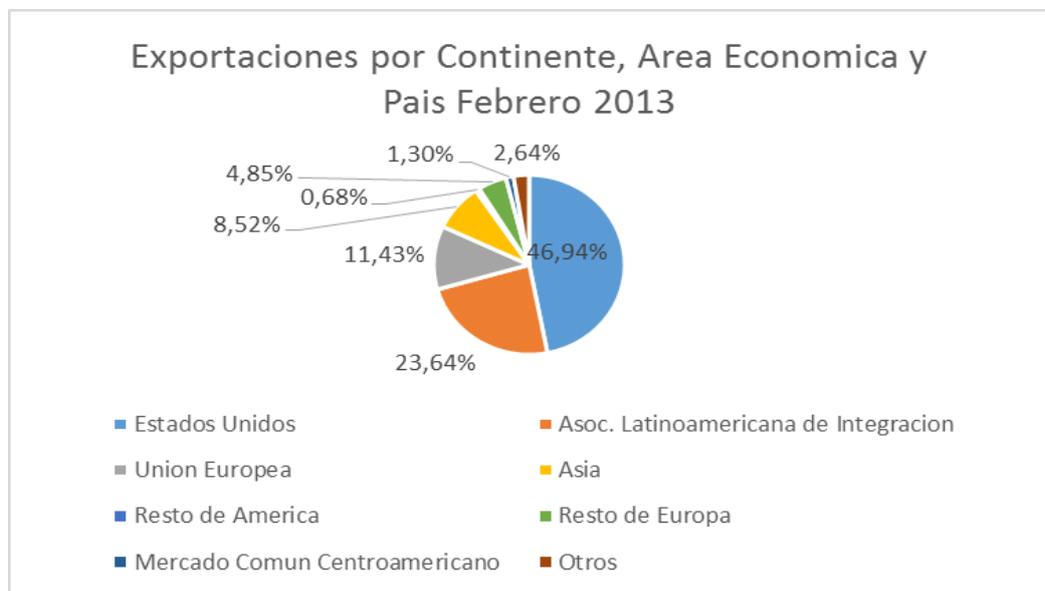


Gráfico 1 Exportaciones de Ecuador
*Según PROECUADOR 2013

Las principales exportaciones detalladas por países desde Enero del 2012 son:

- 1) Estados Unidos
- 2) Chile
- 3) Venezuela
- 4) Colombia
- 5) Antillas Holandesas
- 6) Perú
- 7) Panamá
- 8) Rusia
- 9) Italia
- 10) Alemania

Ranking de las principales empresas Importadoras y Exportadoras

Diez Principales Importadores (Datos Ecuador en ENERO-2012)

- 1) Petroamazonas
- 2) Corporación Eléctrica del Ecuador
- 3) Petroecuador
- 4) Omnibus bb Transportes S.A.
- 5) Quito motors S.A. Comercial e Industrial
- 6) Automotores y Anexos S. A. Ayasa
- 7) General Motors del Ecuador
- 8) Aymesa S. A.
- 9) Cervecería Nacional Cn S.A.
- 10) Novacero

Diez principales Exportadores

- 1) Petroecuador
- 2) Unión de Bananeros ecuatorianos S.A. Ubesa
- 3) Salica del Ecuador S.A.
- 4) Negocios Industriales Real N.I.R.S.A. S.A.
- 5) Compañía de Elaborados de Café elcafe C.A.
- 6) Omnibus bb transportes S.A.
- 7) Técnica y Comercio de la Pesca C.A. Tecopesca
- 8) Promarisco S.A.
- 9) Seafman Sociedad ecuatoriana de Alimentos y Frigoríficos Manta CA
- 10) Eurofish S.A.

En las exportaciones podemos ver en el grafico que el papel importantísimo que tiene las exportaciones Petroleras, de ahí el resto se ubica en las exportaciones tradicionales y no tradicionales.



Grafico 2 Exportaciones de Ecuador clasificados por grupo de productos
*Según PROECUADOR 2013

Ecuador es dependiente del petróleo como uno de sus recursos, que ha representado gran parte de sus ingresos al país.

Productos tradicionales

Son los productos que tradicionalmente se han exportado desde Ecuador al mundo. Entre los productos tradicionales más importantes están: el banano y plátano con \$1, 302 millones en el 2007, en el 2011 \$2,256 millones y para noviembre 2012 se ha exportado \$1,900 millones.

En los camarones ha habido una tendencia similar, de \$612 millones en el 2007 para el 2011 se exportó \$1,178 millones. Las exportaciones registradas en noviembre del 2012 son de \$1,173 millones.

Atún y pescado representa uno de los principales productos de exportación del Ecuador de \$169 millones en el 2007, para el 2011 las exportaciones alcanzaron los \$257 millones y para noviembre de 2012 fueron de \$293 millones.

Café y elaborados también ha tenido una tendencia creciente de sus exportaciones en estos últimos cinco años, de \$123 millones en el 2007, para el 2011 se exportaron \$260 millones y para noviembre del 2012 de \$237 millones.



Grafico 3 exportaciones ecuatorianas de productos tradicionales 2007-2012*

*Según PROECUADOR 2013

Productos Primarios No tradicionales

Los productos primarios no tradicionales del Ecuador al mundo están constituidos principalmente por Flores naturales, Abacá, Madera, Productos mineros, Frutas y Tabaco en rama. La tendencia de las exportaciones de estos productos se ha mantenido creciente durante estos últimos años principalmente en Flores naturales y Madera, como se presenta en el gráfico siguiente.



Grafico 4 Evolución de las exportaciones de productos primarios No tradicionales 2007-2012*

*Según PROECUADOR 2013

Las exportaciones del Ecuador en los últimos años, han presentado una tendencia creciente, a excepción del 2009 donde hubo una caída que se podría deberse a la crisis económica mundial de ese año. Para el 2011 las exportaciones alcanzaron los \$22,322 millones, lo que significó \$4,832 millones más que en el 2010. La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones ecuatorianas hasta el 2012 ha sido positiva de 11.74%

Tabla 4 Exportaciones de Ecuador hacia el Mundo

Exportaciones de Ecuador hacia el Mundo					
2007	2008	2009	2010	2011	2012*
14,321,316	18,818,326	13,863,055	17,489,923	22,322,353	21,887,095

*Según Banco Central del Ecuador (hasta Noviembre 2012)

Principales productos exportados por Ecuador al mundo en el 2012

En el cuadro se muestra los principales productos exportados por Ecuador al mundo hasta noviembre del 2012. Los principales productos de exportación en los últimos años: Petróleo, Banano, Camarones, Rosas, Cacao y Atunes.

Tabla 5 Principales productos exportados por el Ecuador al Mundo

Principales productos exportados por el Ecuador al Mundo		
Descripción	Miles USD FOB	% Participación 2012*
Aceites crudos de petróleo o de mineral bitumoso	11,687,023	53.40%
Banano tipo "CAVENDISH VALERY"	1,821,359	8.32%
Camarones	1,153,564	5.27%
Fuel oils (fuel)	806,172	3.68%
Atunes en conserva	724,113	3.31%
Rosas	520,371	2.38%
las demás formas de oro en bruto	344,938	1.58%
las demás cacao en grano crudo	300,816	1.37%
las demás preparaciones y conservas de pescado	200,212	0.91%
Aceite de palma en bruto	197,05	0.90%
Extractos, esencias y concentrados de café	167,154	0.76%
Nafta Disolvente	138,815	0.63%
las demás vehículos de transporte de mercancía de motor de pistón, encendido a diésel de peso total a 4.537 T	103,211	0.47%
Harina de pescado con un contenido de grasa superior a 2% en peso	101,76	0.46%
Jugo de Maracuyá	100,526	0.46%
las demás cocinas de combustibles gaseosos	95,455	0.45%
los demás productos	3,421,541	15.63%
total productos	21,887,092	100.00%

*Según Banco Central del Ecuador

Principales mercados de exportación (Países) a mundo

Estados Unidos es el principal mercado de exportación y representa el 43.63% del total de las exportaciones hasta noviembre del 2012 incluyendo petróleo. Otros principales mercados del Ecuador son Perú (8.79%), Chile (8.50%), Colombia (4.45%), Venezuela (4.16%), Panamá (3.94%) y Rusia (2.94%).

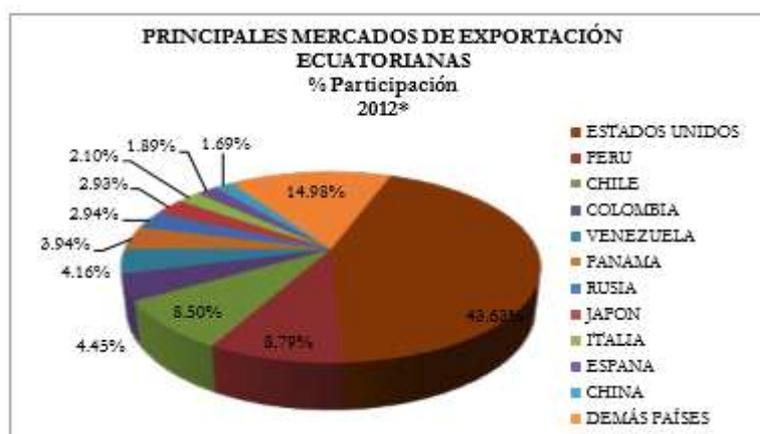


Gráfico 6 Principales Mercados de Exportación ecuatorianas
*Según PROECUADOR 2013

2.1.4. Producto Interno Bruto (PIB)

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. A continuación encontramos una tabla:

Tabla 6 PIB de Ecuador en USD

FECHA	VALOR
Enero-31-2012	84039.90 millones de USD
Enero-31-2011	76769.70 millones de USD
Enero-31-2010	67513.70 millones de USD
Enero-31-2009	62519.70 millones de USD
Enero-31-2008	61762.60 millones de USD

*Datos Según el Banco Central del Ecuador.
Ver en anexo 3 la tabla completa desde Enero 1993.

Analizando el PIB ecuatoriano desde Enero 2008 hasta Enero 2013. En el 2009 estuvo demasiado bajo y esto se debe a los efectos de la crisis financiera internacional, pero de ahí la economía se ha recuperado a tal punto que en 2011 tuvimos una alta tasa de crecimiento.

En el Enero 2013 hubo un crecimiento de 3.98 % porque se mantiene el crecimiento de las economías asiáticas. En un futuro traería consecuencias positivas tanto en el nivel de ingreso como en el desempeño de las actividades exportadoras.

Tabla 7 PIB de Ecuador en Porcentajes

FECHA	VALOR
Enero-01-2013	3.98 %
Enero-01-2012	5.10 %
Enero-01-2011	7.80 %
Enero-01-2010	3.50 %
Enero-01-2009	0.60 %
Enero-01-2008	6.40 %

*Datos según el Banco Central del Ecuador
Ver en anexo 4 la tabla completa desde Enero 1990

2.1.5. Balanza comercial ecuatoriana

La balanza comercial del país ha presentado saldos negativos en los últimos años, para el 2009, presentó un déficit de \$208 millones, para el 2010 un déficit de \$1,788 millones y para el 2011 \$623 millones, pero como se puede observar en el gráfico la balanza comercial para noviembre de 2012 el déficit se redujo.



Grafico 7 Balanza Comercial del Ecuador
*Según PROECUADOR 2013

2.2. China

Generalidades

Es un país situado en Asia Oriental. Es el país más poblado en el mundo con más de mil trescientos millones de habitantes. Y en la actualidad la primera potencia mundial, basada en las últimas publicaciones de resultados de la balanza comercial del año 2013, destrona a Estados Unidos del puesto.

Su actual presidente es Presidente de China es Xi Jinping. La moneda oficial de la República de China es el Renminbi, que significa: moneda del pueblo. Renminbi es la moneda de curso legal en China continental, pero no en Hong Kong o Macau o Taiwán. En Macau usan Patacas (1 USD= 7,987MOP; 1MOP= 0,125 USD. Tipo de cambio sacado de loobiz.com Última actualización: martes 14 de enero de 2014) y en Hong Kong es el dólar de Hong Kong, (1 USD=7,754HKD; 1 HKD=0,129 USD Tipo de cambio sacado de loobiz.com Última actualización: martes 14 de enero de 2014)

El Renminbi es emitido por el Banco Popular de China, la autoridad monetaria de la República Popular China.

La evolución del tipo de cambio con respecto al dólar

Grafico 8 Evolución de tipo de cambio del Renminbi con respecto al dólar

Evolución de tipo de cambio del Renminbi con respecto al dólar					
Indicador	2008	2009	2010	2011	2012
Tipo de cambio	6.94	6.83	6.77	6.46	6.31

Según CIA

CNY- YUAN CHINO

Renminbi es la moneda de la República Popular China, emitida por el Banco Popular de China. Su unidad básica es el yuan.

1 Yuan Chino = 0,165510 Dólar americano

Tipo de cambio sacado de la página themoneyconverter.com (Última actualización: martes 14 de enero de 2014 11:18:52)

Idioma

El idioma oficial de la República Popular de China es el Mandarín, sin embargo hay más de 100 diferentes dialectos en todo el país como el Shanghainés y el Cantonés. El mandarín es el idioma más hablado del mundo con 1 de cada 5 personas en el mundo hablando mandarín o alguno de los dialectos derivados.

En la industria de gran consumo, China es el primer productor de electrodomésticos de gama blanca, con un tercio de la producción mundial, así como de televisiones con el 25% de la producción mundial, con una producción anual de 90 millones de unidades, que ha supuesto un incremento en la producción de un 6%. Es el tercer productor de productos informáticos, y segundo de PCs.

Según PROECUADOR (2013)

China es reconocida por su mano de obra barata, y si bien es cierto pero variará al pasar de los años. Es lógico que el desarrollo económico de un país traiga mejoras a los habitantes del mismo, es por eso que hablamos de un aumento en el costo y calidad su mano de obra.

Podemos observar el salario mínimo de una de las ciudades de la República de China, y vamos a escoger a la capital de ese país que es Beijing. En la capital del país asiático el salario mínimo pasó de 1.260 yuanes (\$ 205) a 1.400 yuanes (\$ 228) se aplica a una semana laboral no mayor a 44 horas.

Para establecer el salario mínimo en China, se basó en cálculos de las condiciones locales, hay un alto margen de niveles de salario mínimo en el país. Los mayores salarios mínimos se encuentran en las regiones costeras económicamente desarrolladas y los salarios mínimos más bajos en las provincias centrales y occidentales menos desarrolladas. Desde el 1 de Mayo de 2013, el salario mínimo mensual más alto fue el de Shanghai (1.620 yuanes), seguido de cerca por Shenzhen (1.600 yuanes). El salario mínimo más bajo fue el de la provincia central de Anhui (1.010 yuanes).

Según García (2013)

Si bien es cierto hay países en donde la mano de obra es más barata, pero no tienen las mismas oportunidades que tiene China, el país está integrado de infraestructura precisa para la producción de todo a gran escala, es por eso que China tiene la ventaja indiscutible. Según Rojas (2013)

En la parte inferior tenemos la balanza comercial de China del periodo 2008 hasta 2012. Donde vemos que sus exportaciones siempre han sido mayores que las importaciones, dando una balanza comercial positiva y buena. En el 2012 es el año que más porcentaje hubo. PROECUADOR (2013)

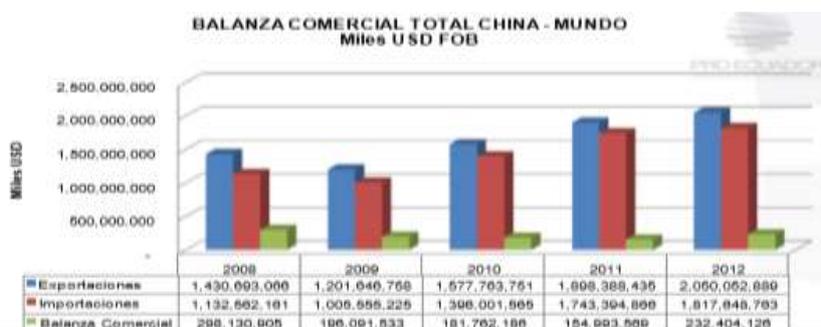


Grafico 9 Balanza Comercial de China
*Según PROECUADOR 2013

Exportaciones

En el siguiente gráfico se observa que Estados Unidos de América, Hong Kong y Japón se constituyen en los principales mercados de destino de la oferta exportable china. Cabe mencionar que China posee cerca 215 mercados de exportación en este periodo de estudio comprendido del 2008 al 2012.

Dentro de los principales 10 destinos de las exportaciones aparte de los anteriormente mencionados, se encuentran Corea con un 7% de participación, Alemania con 6%, Países Bajos con un 5%, India, Reino Unido y Rusia con un 4% y Singapur con un 3%.



Gráfico 10 Principales destinos de Exportaciones chinas
***Según PROECUADOR (2013)**

Importaciones

Principales proveedores (Países) de China

En lo que al ranking de proveedores de China se refiere y como se puede observar en el siguiente pastel, Japón domina el primer lugar, ya que es el origen del 20% de las importaciones de este país. El segundo lugar lo ocupa Corea con un 19%, que ha desplazado a un tercer puesto a Estados Unidos de América con un 14%, seguido de Alemania que ocupa el cuarto puesto con una participación de las importaciones chinas del 10%, Australia con 9%, Malasia 7%, Arabia Saudita y Brasil con un 6% Rusia con un 5% y finalmente Tailandia con un 4% de participación en las importaciones de ese país.



Gráfico 11 Principales Países de China
*Según PROECUADOR (2013)

A finales de la década de los 70, china empezó un cambio en su estructura económica, pasando de un sistema fundamentado a una planificación central a una economía orientada al mercado. Este importante cambio dio para que el país asiático aumente su PIB, y cada vez vaya creciendo, convirtiéndose en una de las principales potencias mundiales.

Podemos explicar este crecimiento que ha tenido china en los últimos años por tres importantes factores: La exportación, la inversión extranjera y el consumo interno, y este último le siguen poniendo énfasis. Según Cuatrecasas (2011)

2.3. China en América Latina

China juega un papel primordial en el desarrollo creciente que está dándose en América Latina. La abundancia de recursos naturales es lo que atrae al país asiático. Se estima que desde el 2005 china ha sido fuente de préstamos a los países latinoamericanos, alrededor de 86 mil millones de dólares, en su gran mayoría el 69% son a cambio de petróleo.

En el 2010 China realizó más préstamos a los países latinoamericanos que el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo entre otros. China ofrece mejor financiación que instituciones financieras, sin contar con las ventajas en las relaciones comerciales.

China se ha convertido en la principal fuente de financiamiento exterior para Ecuador y Venezuela. La mayoría de los préstamos chinos han sido dirigidos para un pequeño grupo de países sudamericanos como lo son Argentina, Brasil, Ecuador y Venezuela que tienen dificultad de acceder a mercados de capital mundiales, los mismos recibieron cerca 93% del financiamiento chino desde el periodo del 2005 hasta 2011.

China para no arriesgarse otorgando préstamos a países donde tienen crédito dudosos, China respalda sus préstamos con petróleo o exige compras de equipamiento chino y contratos con empresas chinas.

Según Gallagher, Gallagher (2013)

El intercambio comercial entre China y América Latina pasó de 12.000 millones de dólares en 2000 a 261.000 millones de dólares en 2012.

En la tabla que está en la parte inferior muestra claramente que los países del Mercosur han sido los verdaderos responsables de esta acelerada expansión. En 2004, las exportaciones a China superaban los 8.000 millones de dólares y representaban ya un 6,1% de las exportaciones totales de Mercosur. En el caso de Brasil, por ejemplo, las exportaciones a China aumentaron de 382 millones de dólares en 1990 a 6.830 millones de dólares en 2005. Argentina y Chile experimentaron aumentos similares, pasando de 241 millones y 34 millones de dólares en 1990 a 3.100 millones y 3.200 millones en 2004, respectivamente. China se ha convertido así en uno de los principales socios comerciales no sólo de los países de Mercosur sino también de otros países sudamericanos. Es el segundo socio comercial más importante de Perú, el tercero de Chile y Brasil y el cuarto de Argentina y Uruguay.

Tabla 8 exportaciones a China

	América Latina		Mercosur	
	Miles US\$	% Total	Miles US\$	% Total
1990	875.284	0,72	689.516	1,49
1991	967.731	0,81	578.242	1,26
1992	1.208.382	0,83	679.326	1,35
1993	1.395.509	0,9	1.031.197	1,9
1994	1.639.021	0,91	1.162.120	1,87
1995	2.422.017	1,09	1.612.990	2,29
1996	2.908.583	1,17	1.837.431	2,45
1997	3.343.833	1,2	2.082.403	2,5
1998	2.662.701	0,99	1.663.109	2,04
1999	2.131.455	0,74	1.245.908	1,68
2000	3.774.790	1,08	1.978.526	2,33
2001	5.177.012	1,54	3.138.240	3,57
2002	6.234.774	1,87	3.725.245	4,19
2003	10.470.305	2,87	7.122.862	6,71
2004	13.786.587	3,11	8.224.722	6,14

*Según el BCE

En el 2010, por ejemplo, China hizo más préstamos a América Latina que el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco de Exportación e Importación de Estados Unidos juntos.

Banco Chino de Desarrollo (BCD) y el Banco Chino de Importación-Exportación. Los dos bancos responsables de la mayor parte de los préstamos chinos están desplazando a la competencia con términos mucho más favorables. En el 2010 el BCD pudo ofrecer a Venezuela un préstamo de 20 mil millones de dólares respaldado por petróleo. Según Schneyer Joshua (2013)

El 2013 fue el año que China Supero Estados Unidos como primera potencia comercial según la balanza comercial del país, teniendo una importante presencia en los mercados de Estados Unidos y el Caribe.

El valor total de las exportaciones e importaciones de bienes de China en el año llegó a los 4,16 billones de dólares. En Estados Unidos solo hay datos hasta noviembre (3,5 billones de dólares), pero visto el balance chino es casi imposible que alcance ya los registros del gigante asiático en el 2013.

Los intercambios comerciales chinos aumentaron así un 7,6% respecto a 2012: más de un 10% del comercio mundial de mercancías tiene ya destino u origen en China, cuando hace una década esa proporción no llegaba al 5%. En concreto, en el conjunto de 2013 las exportaciones de China crecieron un 7,9%, hasta 2,21 billones de dólares, mientras que las importaciones sumaron 1,95 billones de dólares, un 7,3% más. El superávit comercial de 2013 arroja una cifra de 259.800 millones de dólares, un 12,4% más.

Solo la Unión Europea, Estados Unidos y Japón absorben el 33,5% del comercio exterior chino, pese a que las exportaciones a estos mercados cayeron 1,7% el año pasado, lo que refleja un aumento del intercambio con las economías emergentes (entre ellas Latinoamérica).

2.4. Relación de la Republica China y Ecuador

El petróleo es el principal producto de exportación ecuatoriano hacia China representa el 77% del total de las exportaciones realizadas durante el 2010. Actualmente es el quinto principal destino de nuestro petróleo.

China es nuestro principal proveedor de llantas para autos y camiones. Se destacan también motocicletas en partes y terminadas, además de otros bienes de capital y aparatos electrónicos. Cerca del 7% de las importaciones totales del Ecuador provienen de China. Según El Banco Central del Ecuador (2013)

Tabla 9 Principales productos de Exportación e Importación Ecuador- China

Principales Productos de Exportación e Importación		
Exportaciones		Importaciones
Petróleo	1	Neumáticos radiales
Madera y Manufacturas	2	Motocicletas y en CKD
Productos de Cobre y Desechos	3	Televisores
Harina de Pescado	4	Productos laminados de hierro
Camarones	5	Lámparas Fluorescentes
Desechos de Aluminio	6	Aparatos de Telecomunicación
Desechos de Plástico	7	Tubos de Hierro
Banano	8	Ajo
Frutas	9	Monitores
Botones de Plástico	10	Acondicionadores de aire

*Según BCE

Por otro lado, las relaciones comerciales de Ecuador con China, se han desarrollado dentro de acuerdos contemplados en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC); es decir, no existen tratados bilaterales de comercio entre los dos países. La no existencia de un acuerdo bilateral, representa una debilidad para el intercambio de Ecuador y China por lo que no hay seguridad y permanencia en las reglas.

El primer producto de exportación ecuatoriana a China es el petróleo, con 305'671.009 dólares. Le siguen en importancia materiales relacionados al cobre y oro, con más de 60 y 10 millones de dólares, respectivamente, mientras que el banano generó 8'712.036 dólares en exportaciones y los camarones, 7'696.032 dólares. Las rosas tuvieron una importante acogida, con un total de 408.082 dólares.

Según el Banco Central del Ecuador (BCE)

Los Gobiernos de Ecuador y China firmaron siete convenios bilaterales en cooperación, comercio y seguridad.

También se suscribieron convenios con el sector privado ecuatoriano para la compra de mariscos, cacao y banano por un monto de USD 33 millones, y la delegación de la República Popular China se comprometió en agilizar procesos que faciliten el ingreso de productos como mango, limón, piña, pitahaya, entre otros.

Se firmó un acuerdo de cooperación técnica y económica entre ambos países, que contempla una donación a Ecuador de 30 millones de yuanes (USD 4,7 millones), y un canje de notas sobre la donación de dos equipos de escaneo de contenedores avaluado en 42 millones de yuanes (USD 6.5 millones). También se acordó que a través del EximBank se otorgará una línea de crédito concesional por alrededor de USD 80 millones para la ampliación de la Avenida Simón Bolívar en la ruta hacia el Nuevo Aeropuerto de Quito (NAIQ).

Comparación del Ingreso Nacional Bruto (INB) per cápita de Ecuador y China

Este grafico que es del Ingreso Nacional Bruto de los países de Ecuador y China hasta el 2012 y podemos ver que los dos países han tenido crecimiento, y vemos que el China tiene un INB superior al de Ecuador, recordemos que el INB es el ingreso nacional bruto dividido por la población a mitad de año. El INB es la suma del valor agregado por todos los productores residentes más todos los impuestos a los productos (menos los subsidios) no incluidos en la valuación del producto más las entradas netas de ingreso primario (remuneración de empleados e ingreso por propiedad) del exterior.

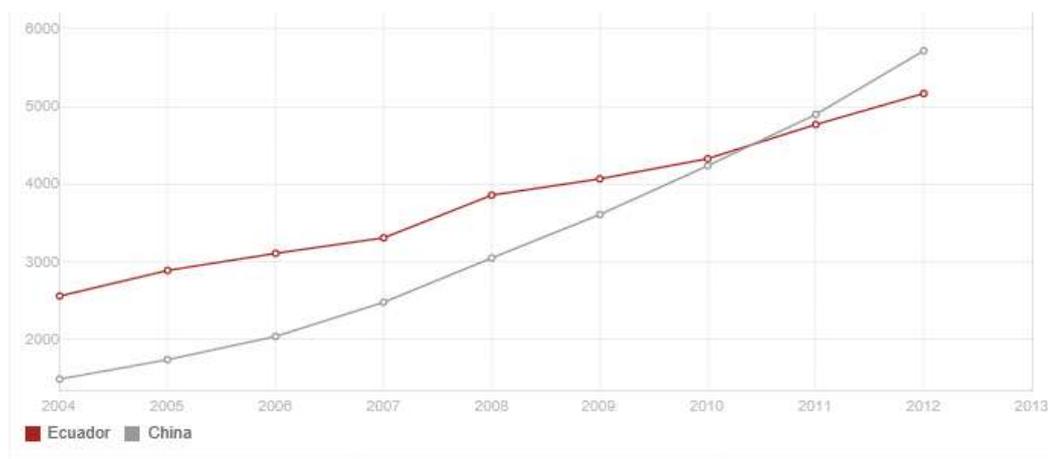


Grafico 12 INB per cápita Ecuador – China
*Según PROECUADOR 2013

Tabla 10 INB per cápita de Ecuador

INB ECUADOR	
ANO	DÓLARES
2009	4.070
2010	4.330
2011	4.770
2012	5.170

Tabla 11 INB per cápita de China

INB CHINA	
ANO	DÓLARES
2009	3.610
2010	4.240
2011	4.900
2012	5.720

Datos según El Banco Mundial

Balanza Comercial China Ecuador

El gráfico en la parte inferior se analiza un periodo del 2008 hasta mayo del 2013. En él se puede apreciar que durante todos los años las importaciones han sido mayores a las exportaciones dando una balanza negativa.

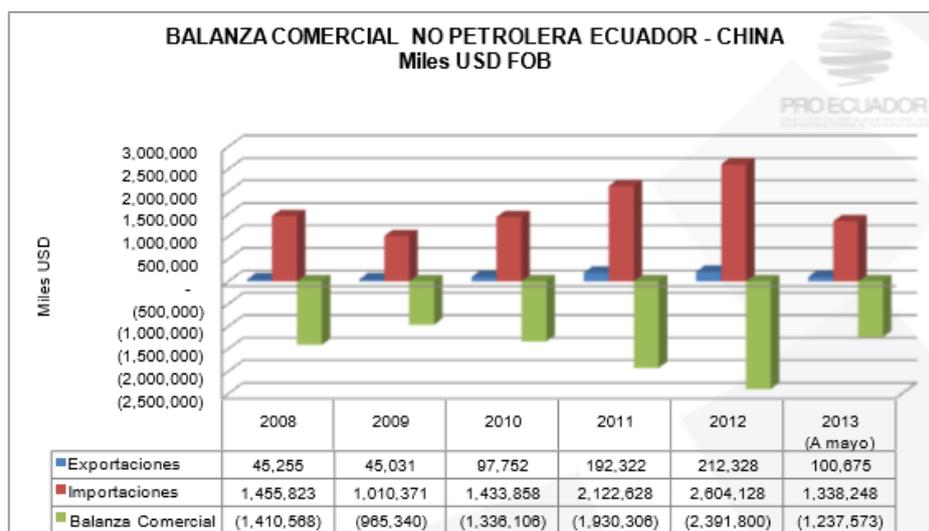


Gráfico 13 Balanza Comercial No Petrolera Ecuador – China
*Según BCE

En el Ecuador hay muchas cosas que se le puede exportar al gigante asiático, muchos productos que tienen potencial para exportación. El país tiene que mirar más a lado productivo y no solo conformarse con la extracción de recursos naturales, que poniendo ejemplo del petróleo es lo que más exportamos. Por otra parte el país tendría que reducir las exportaciones y consumir más productos nacionales, como ya se plantío por

el Gobierno, y ya existe empresas nacionales comprometidas a la producción en mayor volumen para el mercado nacional.

Importaciones Ecuatorianas provenientes de China

En el año 2012, los sectores de mayor importación fueron los demás tubos y perfiles huecos con un valor de exportación de USD 80,001, los demás vehículos de turismo con USD 72,135 y las demás máquinas de bondeo o perforación autopropulsadas con exportaciones de USD 64,412.



Grafico 14 Principales Productos Importados por Ecuador desde China

*Según PROECUADOR 2013

Exportaciones Ecuatorianas a China

Las exportaciones no petroleras del Ecuador a la República Popular China entre enero y septiembre de 2011 ascienden a US \$ 148,1 millones. En el mismo período del 2010, el Ecuador exportó apenas US \$ 63.9 millones (productos no petroleros). El incremento en más de 130% de la oferta exportable ecuatoriana al mercado chino en el 2011.

Según el Banco Central del Ecuador.

2.4.1. Ventajas que se Obtienen por las alianzas entre Ecuador y China

Las alianzas estratégicas no es cosa de la actualidad, ha existido desde siempre. Incluso en los tiempos de los incas, ellos las utilizaban con sabiduría para expandir su dominio y en la que los incas negociaban los beneficios que otorgaría a otras nacionalidades. Según Robert (2008)

Las relaciones comerciales y las alianzas estratégicas que hay entre Ecuador y China benefician a los dos países. Podemos comenzar indicando que Ecuador puede generar más empleos gracias a las obras que China ayuda a financiar.

La mayoría de los préstamos chinos están dirigidos a proyectos de infraestructura e industriales, principalmente cerrando las graves brechas que hay en América Latina en la construcción de infraestructura.

Como ejemplo podemos mencionar algunos de los proyectos que se están realizando en Ecuador financiado en gran parte por empresas chinas. A continuación los proyectos:

2.4.1.1. Proyectos de Ecuador

Proyecto Hidroeléctrico “Minas San Francisco”

Es un contrato entre la Empresa Pública Estratégica Corporación Eléctrica del Ecuador (CELEC EP) y la Empresa Pública China Harbin Electric International Co. Ltd., para la construcción de las obras que integran el proyecto hidroeléctrico “Minas San Francisco”, en donde la inversión es de 500 millones de dólares, de los cuales China otorgará un préstamo por \$312,5 millones a Ecuador.

La obra disminuirá la compra de energía a países vecinos y generadores privados; además se dejará de emitir 717.369 toneladas de CO2 al año a partir del 2016.

Según el Ministerio de Electricidad y Fuentes Renovables. (2012)

El proyecto inició su construcción, el 1 de abril de 2012 y el proyecto deberá estar listo en diciembre de 2015, para que inicie operaciones en el primer trimestre de 2016. Según Beltrán (2013)

*Ver imágenes del Proyecto Minas de San Francisco en Anexo 5

Proyecto Refinería del pacifico

El proyecto se está realizando en el Aromo, provincia de Manabí. Tiene un costo de alrededor de 12.000 millones de dólares, para el cual al inicio se contaba con dos inversores que son Petroecuador y Pdvsa, quienes por ende son accionistas. Petroecuador con el 51% y Pdvsa con el 49%.

China paso a formar parte de los inversionistas del proyecto de refinería financiando el 70% del costo del mismo, por parte del Banco Industrial y comercial de China a cambio del 30% de las acciones.

A Petroecuador no le podrán disminuir el porcentaje de sus acciones abalado en el artículo 315 de la Constitución y la ley de Empresas Publicas, el estado debe tener la mayoría de las acciones en las empresas mixtas donde se gestionen sectores estratégicos. Por tales circunstancias el 30% deberá de proceder del Pdvsa (49%).

La Refinería del Pacifico tendrá una capacidad de refinación de 300.000 barriles de crudo al día al igual que la producción de derivados, además de satisfacer la demanda interna permitirá satisfacer la demanda de mercados externos como lo es China.

Este proyecto trae consigo más oportunidades de empleo al país además del resultado de una gran obra.

Según Glas (2013)

Se realizó una entrevista a Jorge Loor, que trabaja en la Seguridad Industrial de la Refinería del pacifico.

Según lo conversado, se puede sustentar que el proyecto de la Refinería del Pacifico es muy grande, con más de mil trabajadores, y lo cual está

generando muchas fuentes de trabajo. El proyecto permitirá al País cubrir la demanda local de combustible y convertir al Ecuador en exportador de derivados. Porque no es posible que exportemos petróleo e importemos gasolina para nuestros vehículos, solo por no tener la capacidad de producirlo, pues con el proyecto que se planea estar listo en el 2017 será posible.

*Ver la entrevista con Jorge Llor en el Anexo 6

Proyecto hidroeléctrico coca codo Sinclair

Está ubicado entre las provincias de Napo y Sucumbíos. Es el proyecto más ambicioso en la historia energética de nuestro país. El proyecto una vez terminado generara con su gran caudal la producción de energía renovable, y será la central con mayor capacidad de generación.

En Octubre de 2009 firmo el contrato con la empresa china Sinohydro. Tiene una inversión inicial de 2.245 millones de dólares.

Según el Directorio Especializado del Sector eléctrico.

Turismo

Se presume que Ecuador pudo haber sido premiado como el mejor destino del mundo para el turismo de naturaleza y vida silvestre en la World Travel Market, la mayor feria del sector del mundo, recibe cerca de 13 000 turistas de la República Popular de China al año y aspira a elevar esa cifra a los 100 000 en un plazo de cuatro años. Según Tamariz (2013)

Preferencias Arancelarias en Base a Acuerdos

A continuación un listado de los Importantes Acuerdos y Documentos bilaterales firmados con Ecuador.

-Comunicado Conjunto sobre el establecimiento de relaciones diplomáticas entre la República Popular de China y la República del Ecuador, firmado en Nueva York el 24 de diciembre de 1979, por el Representante Permanente

de China ante las Naciones Unidas Embajador ChenChu y Representante Permanente de Ecuador de las Naciones Unidas, Albornoz.

-Acuerdo de Cooperación Cultural entre el Gobierno de la República Popular de China y el Gobierno de la República del Ecuador, firmado por el Vice-Ministro de Cultura Lu Zhixian y el Ministro Interino de Relaciones Exteriores, Valdés, el 16 de noviembre de 1982.

-Acuerdo Básico de Cooperación Económica, Científica y Tecnológica entre el Gobierno de la República Popular de China y el Gobierno de la República del Ecuador, firmado por el consejero de Estado y Ministro de Relaciones Exteriores, WuXueqian y el Canciller ecuatoriano, Valencia, en Beijing el 17 de mayo 1984.

-Intercambio de notas sobre la exención recíproca de visados en pasaportes diplomáticos y de servicio entre el Gobierno de la República Popular de China y el Gobierno de la República del Ecuador, firmado por el consejero de Estado y Ministro de Relaciones Exteriores, WuXueqian y Canciller de Ecuador, Rafael García Velasco de Quito el 12 de junio de 1987.

-Acuerdo sobre Fomento y Protección Recíproca de Inversiones entre el Gobierno de la República Popular de China y el Gobierno de la República del Ecuador, firmado por el Vice- Ministro, ShiGuangsheng de Comercio Exterior y Cooperación Económica, y el Canciller ecuatoriano, Diego Paredes Peña, en Beijing el 21 de marzo de 1994.

-Protocolo sobre el Establecimiento de Mecanismo de Consulta Política entre el Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular de China y el Ministerio de Relaciones Exteriores de la República del Ecuador, firmado por el consejero de Estado y Ministro de Relaciones Exteriores QianQichen, y el Canciller ecuatoriano José Ayala Lasso, en Beijing el 23 de octubre de 1997.

-Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica entre el Gobierno de la República Popular de China y el Gobierno de la República del Ecuador,

firmado por el ministro de Ciencia y Tecnología ZhuLilan y Canciller de Ecuador, Benjamín Ortiz Brennan en Beijing el 30 de agosto de 1999.

-Memorándum de Entendimiento sobre Cooperación Agrícola entre el Ministerio de Agricultura de la República Popular de China y el Ministerio de Agricultura de la República del Ecuador, firmado por el ministro de Agricultura, ChenYangbao y Canciller de Ecuador, Benjamín Ortiz Brennan, en Beijing el 30 de agosto 1999.

-Acuerdo entre la República Popular de China y la República del Ecuador de exención de visados para pasaportes ordinarios de Hong Kong y la República del Ecuador, firmado por el representante del gobierno de Hong Kong SAR y el Canciller de Ecuador Benjamín Ortiz Brennan, el 3 de septiembre de 1999.

-Acuerdo de Cooperación entre el Consejo Chino para la Promoción del Comercio Internacional, Cámara de Comercio Ecuador-China y el Comité Nacional Ecuatoriano de Cooperación Económica del Pacífico, firmado por el Presidente del CCPIT, YuXiaosong, Presidente de la Cámara de Comercio Ecuador-China Segundo Wong, y Presidente del Comité Nacional de Cooperación Económica del Pacífico, Dávalos, en Beijing el 30 de agosto de 1999.

-Memorando de Entendimiento en Cooperación Económica en la Región del Pacífico entre el Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Popular de China y el Ministerio de Relaciones Exteriores de la República del Ecuador, firmado por el Vice-ministro chino de Relaciones Exteriores Yang Jiechi y el Vice-ministro de Relaciones Exteriores del Ecuador en Beijing el 18 de mayo de 2000.

Acuerdo sobre Cooperación Económica y Tecnológica entre el Gobierno de la República Popular de China y el Gobierno de la República del Ecuador, firmado por el Embajador de China en Ecuador, LiuJunxiu y Moeller, Canciller de Ecuador, el 15 de mayo de 2001.

-Acuerdo sobre Cooperación Económica y Tecnológica entre el Gobierno de la República Popular de China y el Gobierno de la República del Ecuador, firmado por el Vice-Ministro de Comercio Exterior y Cooperación Económica LüFuyuan y Moeller, Canciller de Ecuador, firmado el 20 de marzo 2002.

-Acuerdo de Cooperación entre el Comité Internacional Económico y Comercial de China Internacional y la Cámara de Comercio Ecuador- China, firmado por el Vice- Presidente del Comité Internacional Económico y Comercial de China LiuWenjie y el Presidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio Ecuador-China Delcan, el 20 de marzo de 2002.

-En febrero del 2009 China y Ecuador firmaron 4 acuerdos de cooperación con un valor de 25 millones de dólares estadounidenses en un esfuerzo de ambos países por estrechar lazos y crear confianza mutua. Los acuerdos fueron firmados por el vice-primer ministro chino Hui Liangyu y el vicepresidente de Ecuador Lenin Moreno. Como parte de estos acuerdos China abrió una línea de crédito de 50 millones de RMB (alrededor de 7.3 millones de dólares) para incrementar el comercio de productos agrícolas e invertir en el sector agrícola del país. También se anunció en esta visita la apertura de cámaras de comercio ecuatorianas en ciudades importantes como Shanghai y Guangzhou. Así como, se han estrechado los lazos en el comercio de petróleo.

-En Septiembre de 2012 China y Ecuador firmaron siete convenios en los ámbitos de cooperación, comercio y seguridad al mismo tiempo que ambos países acordaron iniciar un estudio de factibilidad del comercio bilateral con miras a iniciar un proceso de negociación de un acuerdo comercial, lo cual permitirá incrementar las exportaciones ecuatorianas a China y atraer la inversión de ese país para proyectos estratégicos. También se suscribieron convenios con el sector privado ecuatoriano para la compra de mariscos, cacao y banano por un monto aproximado de USD 33 millones, todo esto mientras que Ecuador busca que China facilite el ingreso de productos como mango, limón, piña, pitahaya, entre otros.

-Además, se firmó un acuerdo de cooperación técnica y económica entre ambos países, que contempla una donación a Ecuador de 30 millones de RMB (USD 4,7 millones), y un canje de notas sobre la donación de dos equipos de escaneo de contenedores avaluado en 42 millones de RMB (USD 6.5 millones).

-El 22 de enero de 2013 se suscribió un Convenio para Evitar la Doble Tributación. El documento fue suscrito por el canciller (e) Pablo Villagómez y el comisionado del Servicio de Administración Tributaria de China, XiaoJie. Los órganos legislativos de los dos estados deberán aprobar el convenio para que entre en vigencia.

Según La Guía Comercial de China (2013)

CAPITULO III

FACTORES QUE LIMITAN LA PARTICIPACION DEL PAIS EN EL MERCADO CHINO

China al ser un mercado cerrado para productos de valor agregado. Nuestra relación está siendo de carácter prestamista y no comercial. No hemos sido agresivos para incentivar las exportaciones, solo nos conformamos con préstamos. Por cómo se están llevando las cosas China no realiza inversiones en Ecuador, pues con los préstamos ya obtiene petróleo como parte de los convenios de pago. Según Santos (2013)

3.1. Desconocimiento de la cultura

La cultura de cada persona es adquirida de diferentes maneras, en ellas incluye las experiencias personales, la educación en colegio, la universidad, la vida en familia, y la sociedad. Uno en la vida diaria va adoptando esa cultura en la cual se envuelve día a día y la hace suya, que es muy difícil despegarse de ella.

Preguntándonos por qué la cultura es tan importante al momento de hacer negocios con otro país. Tomemos un ejemplo breve y preciso. Un "saltamontes" este insecto en Norteamérica es considerado una peste, en China son una mascota y en Tailandia son considerados como deliciosos bocadillos. Si la cultura puede ser muy diferente es cuanto a un saltamontes en diferentes países, imagínense como es con respecto a la gente y su cultura. Así como para algunas personas el saltamontes era una mascota, para otras personas podía ser considerada una peste y para otros una delicia culinaria, de la misma forma los temas a discutirse en una negociación internacional pueden muchas veces ser nombrados de la misma forma pero las personas estar pensando en significados diferentes.

Según Oswaldo (2010)

Uno no se da cuenta de los aspectos de su cultura hasta que se va a un diferente país y empieza a comparar y a darse cuenta de las características de su propia cultura.

Al momento de realizar negocios con una cultura extranjera, en este caso China, ellos tienen una cultura totalmente diferente a la nuestra, empezando por la forma de saludar, de vestir, de comer e inclusive los regalos que entregamos, estos pequeños detalles pueden determinar el éxito o fracaso de la negociación.

Un problema es el desconocimiento de esta cultura por eso antes de hacer negocios con el país asiático hay que realizar un estudio previamente de su cultura para estar preparados y no chocarnos con ella y poder acoplarnos a su manera de ver las cosas.

En China, el bienestar de su sociedad depende en mantener el orden en las relaciones sociales, es decir orden piramidal, el jefe es el jefe así como el empleado es el empleado. Separa a los superiores y subordinados de acuerdo a su rol. Y hay que darle diferencia a cada uno, inclusive en la forma de saludar a cada uno de ellos. Conocer estas diferencias culturales ayuda cuando queremos realizar negocios con el gigante asiático. Por eso al dirigirse a una persona hay que utilizar su título y su apellido. Las mujeres casadas generalmente usan su apellido de solteras, a diferencia de Ecuador que adopta el apellido del esposo.

Según el Banco de Río, Departamento de Comercio Exterior

Confundir una costumbre japonesa con una china puede irritar a nuestros socios, es por eso, esencial estudiar previamente las costumbres y códigos locales y usar las diferencias culturales a nuestro favor.

3.2. Desconocimiento de la importancia del Guanxi

El *Guanxi*, puede compararse con la palabra "relaciones", y la importancia de ella. El *Guanxi* es lo más importante para los negocios en China. Es una red de relaciones y contactos entre personas, que cooperan entre si y se intercambian favores. Las personas que hayan desarrollado una amplia red de contactos cuentan con un gran activo en "favores", que resultan determinantes en los negocios; sin el *Guanxi* el éxito en los negocios es improbable. Al mismo tiempo, nuestros contactos esperarán de nosotros la misma disposición a favorecerlos, llegado el caso –"favor con favor se paga".

Desarrollar el *Guanxi* es el primer paso fundamental para entrar a realizar negocios en China, a pesar que cueste tiempo, ya que los negocios dependerán de la relación que hayamos establecido con nuestros socios. Estas relaciones son a nivel personal a base de respeto, lealtad y confiabilidad y una vez generado el contacto, éste debe ser mantenido en el tiempo si se quiere seguir haciendo negocios en China.

Según Flores (2011)

3.3. Distancia entre países

Un punto a tomar en cuenta en las limitaciones de las relaciones entre Ecuador y China, está el hecho que los dos países están lejos, hablamos que estamos en dos continentes diferentes, a 16.222,36 km de distancia. Hay muchos ecuatorianos que desean viajar a China y viceversa pero una de las grandes trabas que hay es la necesidad de visado cuando se viaja con escala a Estados Unidos.

La distancia y transporte que se requiere para que nuestros productos lleguen de manera competitiva a China no es el correcto; las distancias son muy amplias, no hay niveles de frecuencias suficientes, lo que hace que los costos de fletes y seguros sean caros. Esto se agrava porque en el mercado chino, los principales competidores para nuestros productos son países fundamentalmente del Sudeste Asiático y ellos están a una distancia más corta de la China y en esa zona es una de las que mayor movimiento de

carga existe en el mundo. Entonces hay muchísimas frecuencias que implican costos más bajos de fletes y seguros. Eso hace difícil la competencia con países como Malasia, Tailandia, Filipinas, Vietnam, Singapur e Indonesia, que proveen a China de los mismos productos que nosotros como camarón, productos forestales, palma africana, banano, café, entre otros. Según Rivadeneira (2010)

3.4. Competencia

Desde el 2010, Ecuador exporta cajas de Banano a China, pero una fuerte competencia es Filipinas que antes de que nosotros entráramos al mercado, ellos ya estaban liderando. Es bueno acotar una importante diferencia entre el banano de Filipinas y en banano ecuatoriano es la calidad, el de Ecuador es mejor, pero no podemos olvidarnos que es más cerca para China importar banano de Filipinas que el del Ecuador.

Según la Agencia Publica de Noticias de Ecuador y Suramérica (2010)

Pero debido al problema fronterizo ocurrido en Abril del 2012 con Filipinas, se dio una baja en las exportaciones de este país hacia China. De esta manera, el banano ecuatoriano ha ganado participación en el mercado del país, compitiendo con el producto filipino y el local.

Según el PROECUADOR (2012)

En el mes de Abril del 2012, China y Filipinas están en conflicto, debido a la intensa lucha diplomática por una extensión de arrecifes, islas minúsculas y aguas marítimas llamadas Scarborough situadas en el sureste asiático, pues en ellas se encuentran los abundantes yacimientos de petróleo que se encuentran en la zona. Según Méndez (2012)

A esto se suma el paso del Tifón Haiyan que fue el 8 de Noviembre del 2013. El país está convulsionado. Ecuador tiene la oportunidad de aprovechar la crisis entre China y Filipinas para posicionar su banano. Según Monteros (2013)

China tiene la tradición de tomar té, pero cada vez más aumenta la costumbre de tomar café, por lo que amplifica el consumo del mismo, en algunos casos es adoptado como medida de sofisticación. Y la mayoría de jóvenes lo toman porque adquieren costumbres occidentales o simplemente para pasar un tiempo agradable con amigos. Según García (2013)

La mayor parte de las importaciones de café en la China se originaron de los países vecinos como Vietnam, que encabeza el grupo de abastecedores con un 86% del grueso importado de café verde, eso dificulta las exportaciones de Café de Ecuador hacia China. Según el Centro del Comercio Internacional.

3.5. Capacidad de Producción

Para exportar un producto a China, que es un mercado gigante en el mundo. Hay que cumplir con ciertos aspectos para entrar en el comercio asiático.

Una de las cosas que hay que tener en cuenta antes de querer negociar con China es tener un stock suficiente para satisfacer la demanda del mercado chino.

Contar en almacén con el producto suficiente para satisfacer la demanda de exportación. No se puede comenzar a abastecer un mercado como el chino, sin antes haber calculado los volúmenes que se puede llegar a requerir.

Del mismo modo los productos deben cumplir una serie de especificaciones y requisitos como es el caso del empaque, deben cumplir con normas chinas para el ingreso al país oriental.

Según Comercio y Aduana (2013)

En la entrevista que se realizó a un joven ecuatoriano que trabaja con China, podemos acotar de su experiencia en China, que si una persona quiere hacer negocios con China, debe estar seguro que va a ser en grandes volúmenes, porque estamos hablando que China no te compra uno o dos sino millones.*Ver Anexo 1 la entrevista

3.6. Requisitos del Ingreso de Productos al Mercado Chino

China tiene muchos requisitos para el ingreso de productos extranjeros sobre todo de tipo sanitario y fitosanitario y tenemos productos ecuatorianos que no cumplen con esos requisitos. De tal manera que hay que trabajar con las autoridades chinas para que, a través de asistencia técnica y apoyo por parte del Gobierno chino, el Ecuador pueda cumplir rápidamente esos requisitos y nuestros productos ingresen al mercado.

Por otra parte el Ecuador paga altos aranceles porque no tenemos un acuerdo comercial entre los dos países, mientras que nuestros competidores, junto con otros países de la región, son parte de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), que es un grupo de integración que tienen prácticamente una zona de libre comercio.

Según el Boletín electrónico Ecuador Actual (2013)

3.7. Falta de un estudio de mercado previo

La investigación de mercado es lo que conecta al consumidor de su proveedor mediante información, la cual es utilizada para identificar y definir oportunidades. Una investigación de mercado tiene un aporte muy específico en la planeación de estrategias y la toma de decisiones en una empresa o proyecto, pues dependiendo de los resultados obtenidos, se definen propósitos y guías a seguir para atacar los problemas que se hayan detectado; esto puede ser aplicado a cualquier tamaño y tipo de empresa, pues el fin siempre va a ser el mismo, encontrar la manera de optimizar recursos y mejorar las áreas de oportunidad y hacer que la empresa sea más rentable.

El estudio de mercado nos ayuda a obtener información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien, para así competir en el mercado. Las tendencias del consumidor dentro de una investigación de mercado pueden ser analizadas por medio de varios instrumentos como observación, cuestionarios, estudios estadísticos y entrevistas, todo esto proveerá de

información sobre el perfil de los clientes, incluyendo sus datos demográficos y psicológicos. Estos datos son indispensables para desarrollar un buen plan de mercadeo dirigido a los consumidores primario. Según Salazar (2011)

Conocer el mercado de China antes de un negocio es fundamental para estudiar el comportamiento del mercado del producto que queremos comercializar, por eso antes de un negocio hay que realizar el estudio de mercado respectivo, para saber el comportamiento de los consumidores.

Que se adapte el producto a las necesidades del mercado chino. Tal es el caso de las galletas Oreo, o empresas como KFC, las cuales han tenido que estudiar el mercado y enseñarles a los clientes cómo consumir su producto. Puede ser necesaria una adaptación en cuanto a la ingeniería del producto, en cuanto al empaque y embalaje, o inclusive el precio.

Según Comercio y Aduanas (2010)

3.8. Costumbre

Un factor muy importante que limita las relaciones comerciales con China, es la costumbre que se tiene en el país y que engloba a toda Latinoamérica en sí, y es que los países latinoamericanos solo miran hacia arriba, es decir a Estados Unidos como socio comercial.

A pesar que cada vez más Estados Unidos se separa más de Latinoamérica, de pasar de años atrás que era el mayor inversionista, cada vez se reduce más su participación, por la entrada de mercados como China, Japón y el europeo, predominado por España.

Sigue siendo importante la economía de Estados Unidos para América Latina, y la costumbre prevalece de realizar negocios con ellos, pero se está dando cada vez más oportunidades de Latinoamérica de expandirse a otros países.

Según Alquichire (2012)

CAPITULO IV IMPORTANCIA DE LA CULTURA CHINA PARA LOS NEGOCIOS

Una de las diferencias que encontramos en Ecuador y China es el crédito al consumo, al margen de las hipotecas, es extremadamente limitado. Los hogares chinos tienen hábitos de ahorro muy arraigados, y ahorran más de un quinto de su renta disponible. Esta costumbre le ha permitido a los bancos Chinos ser al menos uno de ellos el número uno del mundo en utilidades. En Ecuador por el contrario la gente gasta hasta lo que no tiene, lo cual crea deudas.

Si los empresarios ecuatorianos desean afianzar relaciones comerciales con el país asiático deben antes que nada entender su idioma y más que nada su cultura porque es muy importante a la hora de iniciar un intercambio comercial.

La cultura China es muy compleja y es fundamental en la vida diaria de su sociedad, por lo que también es en el campo de los negocios. Un problema que hay que tener en cuenta es la barrera idiomática que se interpone al hacer negocios en China, por ello resulta imprescindible que manejen el idioma, buscar socios locales, que además de solucionar el problema de la barrera idiomática, conocen a fondo el entorno laboral y corporativo.

La conversación informal es especialmente importante al inicio de una reunión de negocios. Algunos temas de conversación son por lo general: el paisaje, la arquitectura y el arte de China, su clima y geografía, experiencias positivas en el país, los cambios positivos en su desarrollo y viajes a otros países que hayamos realizado. Hay que evitar impartir nuestra opinión sobre temas políticos controversiales que puedan ofender a su interlocutor.

Hay que evitar dar respuestas negativas. En lugar de “no”, hay que decir “puede ser” o “lo pensaré”. Cuando los chinos digan “el problema no es

serio” deberá interpretarse como “hay un problema. Son cosas a tomar en cuenta.

Según el Banco de Rio, Departamento de Comercio Exterior

Tener la oportunidad de asistir a las ferias internacionales que se celebran en el país, una de ellas es la feria de inversión Cifit, una de las más importantes, que se celebra todos los años en China entre el 8 y el 11 de septiembre. Es la feria de inversión más grande del mundo y se presentan muchos proyectos de inversión de varios países.

Hay que llevar una planificación adecuada. En China para tener permisos puede tomar mucho tiempo, por ello se recomienda la planificación previa del tiempo que necesitamos para la conclusión de dichos procesos, evitando así los problemas que puedan surgir a última hora.

Otros de los puntos a tomar en cuenta para hacer negocios en China es tener paciencia. Debe plantearse el proceso a largo plazo, de 2 a 4 años es el tiempo promedio para firmar un contrato en China, además de numerosos viajes al país que se deber hacer, esto se debe a la tendencia de los chinos a llevar los negocios al terreno personal. Una vez establecida la relación, los lazos empresariales se mantienen sólidos por un largo periodo de tiempo. China es conocida como el país de los *guanxi* (contactos en mandarín), por lo tanto, disponer de estos contactos supone agilizar el proceso y por otro lado, la apertura de puertas a negocios próximos.

Hay que tener Cuidado con los contratos. En China, los contratos son orientativos; es decir, que están abiertos a cualquier tipo de renegociación, a no ser que se haya estipulado claramente lo contrario. Se trata de una cuestión cultural. Además, en caso de conflicto, los tribunales chinos solo tienen en cuenta aquello que esté escrito en chino.

Otro punto importante es el control de calidad. En China hay muchas de empresas multinacionales que trabajan haciendo controles de calidad de los productos que salen de las fábricas del país donde las normas de fabricación

son extremadamente estrictas. Es conveniente la contratación de los servicios de dichas empresas para asegurarnos de que nuestros productos cumplirán con los estándares de calidad del país en el que serán distribuidos.

Para hacer negocios en China hay que solicitar un visado especial de negocios. Si la estancia va a ser indefinida, se puede cambiar ese visado por un permiso de residencia, presentando una solicitud ante las autoridades policiales.

Por un lado Ecuador ya dio su paso para mejorar la relación con China, refiriéndonos a que los turistas chinos no necesitaran un visado para entrar a Ecuador. Eso incrementara los turistas chinos a nuestra región, dando paso a estrechar relaciones. Según Glas (2014)

Hay que saber cómo es la vida empresarial en China. El país tiene más de 1.3 mil millones de habitantes. Por lo tanto, es imposible tratar al país como un solo mercado. En su lugar, es necesario tratar China como una serie de regiones, cada una con sus propias normas económicas y culturales.

Muy aparte de las cosas que debemos tomar en cuenta a la hora de la negociación con empresas chinas hay que tener precaución en una serie de cosas como por ejemplo:

La percepción del tiempo: A diferencia de los países occidentales donde generalmente la gente se enfoca en los beneficios a corto plazo, en China, los negocios se perciben como un proceso de larga duración en el que es mejor tomar las mejores decisiones que las decisiones rápidas.

Relaciones: En los países occidentales, se percibe como muy importante no mezclar relaciones empresariales con relaciones privadas. Las emociones no deben interferir con los negocios. En China, no existe tal separación entre la vida privada y profesional, y elementos como la personalidad de un socio comercial son extremadamente importantes.

Resolución de conflictos: Existe una diferencia entre los países occidentales y China en la manera de resolver conflictos. En el mundo occidental, la gente trata los conflictos de manera directa, con una actitud de confrontación. En China, es más importante mantener la armonía entre diferentes partes, así que la comunicación de un problema será menos directa. Esto tiene como resultado que en muchas ocasiones se produzca una falta de comprensión y una provocación entre las diferentes partes.

La norma de reciprocidad: En China, la norma de reciprocidad – *Guanxi*, el acto de reciprocitar un acto favorable o devolver un favor. No entender el *guanxi* podría tener consecuencias nefastas. En algunos casos, cuando un homólogo chino empieza una relación de reciprocidad sin recibir un beneficio, la consecuencia puede ser reciprocidad negativa, o devolver un acto negativo o indiferente. En casos extremos, la ausencia de reciprocidad en una relación establecida puede resultar en que el homólogo chino pierda la cara, para lo que en chino se emplea el término *mianzi*, lo cual destruye el futuro de la relación.

Una regla útil para comerciar en China es tratar todas relaciones con cuidado, entender que el *guanxi* es omnipresente, y pasar mucho tiempo desarrollando relaciones positivas para prosperar en los negocios. Aunque entender esta norma no garantice el éxito de un negocio, ignorarla definitivamente lo dañará.

Según PROECUADOR (2013)

Importancia de Guanxi

La práctica del *guanxi* o conexiones sociales no sólo existe en China, sino también en otros países asiáticos como Corea y Japón.

Una definición del concepto de *guanxi* puede ser: La palabra *guanxi* es una combinación de dos caracteres chinos: *guan* y *xi*. *Guan* significa puerta o salida, mientras que *xi* significa atar. En sentido amplio, este término hace referencia a las relaciones o conexiones sociales basadas en el interés y

beneficio mutuo. Es un tipo especial de relación que une a varias partes en un intercambio recíproco de favores y obligaciones mutuas.

4.1. Factores a tomar en cuenta de la cultura china

El Saludo

El saludo más común estrechar la mano. Eventualmente, el saludo podrá consistir en una leve inclinación de cabeza. Inclinar el cuerpo de la forma más tradicional no es muy usual.

Comportamiento

En la cultura china hay que evitar usar las manos cuando hable, de la misma manera evitar abrazar o palmear al saludar; a los chinos, especialmente a los de mayor autoridad, no les gusta el contacto físico con extraños. Muestras públicas de afecto entre personas de distinto sexo están mal vistas en la sociedad.

Negociación

Lo más importante que hay que tener en una negociación con China son la humildad y la paciencia.

Cuando la negociación se lleve a cabo con un traductor, no hay que dejar de mirar a la contraparte comercial.

Según el protocolo, en una reunión de negocios las personas deben entrar a la sala de reuniones en orden jerárquico. Se espera que las personas de mayor rango lideren las negociaciones. Las interrupciones de subordinados pueden ser muy mal vistas.

Los negociadores Chinos saben que quien se haya tomado la molestia de viajar a China no querrá volverse con las manos vacías y usarán este hecho como elemento de presión para lograr sus

objetivos. Es importante dejar en claro que se está dispuesto a no llegar a un acuerdo antes que hacer un mal negocio.

Comida de Negocios

Las comidas de negocios son las cenas, que comienzan alrededor de las 18hoo y duran aproximadamente dos horas. Por lo general el anfitrión se sienta en el centro de la mesa, mirando hacia la puerta. A su lado se sienta el invitado de honor. El resto se va sentando desde el centro hacia fuera en orden de jerarquía descendente.

Es muy común que se sirvan de 20 a 30 platos. Es importante no comer demasiado en los primeros platos para poder probar un poco de cada uno. Dejar un plato sin probar puede ser ofensivo. Al mismo tiempo, terminar completamente un plato es señal de que la cantidad servida no fue suficiente. Por lo general, dejar propina es considerado un insulto.

Supersticiones

En la cultura china los colores significan mucho. El rojo es símbolo de prestigio y prosperidad; el dorado es símbolo de poder. El blanco y el negro se asocian con los funerales, por lo que deben evitarse.

Los números también juegan un papel importantísimo en la superstición del chino. El Ocho está relacionado con la buena suerte, con la felicidad y la prosperidad. El Cuatro, en cambio, se considera de mala suerte ya que la palabra se pronuncia de forma muy similar a la palabra 'muerte'.

Según el Banco de Rio, Departamento de Comercio Exterior

CAPITULO V

FACTORES QUE AYUDARÁN A MEJORAR LAS RELACIONES DE ECUADOR Y CHINA

El Gobierno de China manifestó interés para la creación de un vuelo comercial directo entre Ecuador y China para afianzar relaciones económicas, comerciales y turísticas para la cual la empresa Southern se comprometió a enviar un equipo técnico que analice la ruta aérea. Según la Embajada del Ecuador en la República Popular de China (2012)

5. 1. Reduciendo distancias entre Ecuador y China

El acuerdo permitirá tener 14 frecuencias semanales a través de Tahití que es la isla más grande de la Polinesia francesa, un territorio de ultramar francés localizado en las islas de la Sociedad, al Sur del océano Pacífico. Esta comunicación puente aéreo va a ser muy importante no solo para Ecuador, sino toda Sudamérica, ya que facilitará el acceso a otros puntos de la región. Aún se está trabajando con las aerolíneas para concretizar los vuelos. Según Martínez (2013)

5.1.1. Multimodal Manta-Manaos

Para mejorar uno de los factores que limitan el comercio entre los dos países que es la distancia, el Gobierno está trabajando una ruta que mejoraría el transporte entre China y Ecuador y con el resto de América del Sur, sería favorable para el comercio, los negocios y por supuesto el turismo. Existe un proyecto que es el "Multimodal Manta-Manaos", cuya ejecución es impulsada por el Ministerio de Transporte y Obras Públicas que permitiría a través del puerto ecuatoriano de Manta unir, por carretera y navegación fluvial, a China con la cuenca amazónica. Es una ruta alternativa que reemplazaría a la tradicional, que es el Canal de Panamá y sería más rápida y más barata. Según Efe (2012)

El proyecto permitirá transportar la carga vía terrestre, desde Manta hasta el punto de transferencia ubicado en Puerto Providencia provincia de Orellana,

desde donde la mercadería es movilizada en naves fluviales que atraviesan la Amazonía ecuatoriana por el río Napo hasta Nuevo Rocafuerte en la frontera con el Perú, continuando con la navegación hasta Manaus. Esto va a permitir promocionar los productos nacionales, el intercambio comercial con los mercados de Asia y Estados Unidos y la transportación hacia Brasil y Europa. Según Conforme (2013)

La ciudad de Manaus queda en la amazonia brasileña, ahí se comercializan muchos de los productos que comercializa el país. Por esa ciudad pasa el río Amazonas, que nace en la amazonia peruana y, a través de su afluente, el río Marañón, toca tierras ecuatorianas.

En el 2011, la Cámara de Comercio de Manaus investigo las alternativas para conectar Brasil con los países asiáticos, en especial China. A través del canal de Panamá los productos asiáticos pasan ese canal y llegan al puerto de Belém en el océano pacífico, luego pasan por el río Amazonas y llegan hasta Manaus.

La Cámara de Comercio de Manaus realizo un análisis de los costos de traslados de mercancías utilizando los ejes multimodales que están construyendo Ecuador y Perú. Se los denomina “multimodales” porque combinan varios tipos de transporte como terrestre y fluvial. El corredor ecuatoriano es el eje Manta-Manaos, mientras que Perú tiene el eje IIRSA Norte.

El eje multimodal Manta-Manaos pretende unir el puerto de Manta en la costa ecuatoriana con la ciudad de Coca en la Amazonía por vía terrestre, tomar transporte fluvial y continuar por el río Napo hasta el Amazonas, en territorio peruano, y llegar a la ciudad de Manaus, en Brasil. En total, este eje recorrería 578 km por vía terrestre y 2.860 km por vía fluvial. Se estima que transportar mercadería por esta ruta tomaría unos 15 días, mientras que por el Canal de Panamá toma 45 días. Según Valdez (2013) (Ver imagen del mapa en Anexo 7)

5.2. Reducción de trámites para el visado

Otro punto que facilitara el comercio entre Ecuador y China es que se han simplificado el proceso para conseguir la visa. Antes se pedía acta de nacimiento, por lo que el residente en Beijing que había nacido en un pueblo rural debía volver para conseguir ese papel. Además se pedía el archivo policial. Esos dos requisitos se han eliminado. Según Martínez (2013)

5.3. China, un mercado por el cual apostar

China es un mercado inmenso en casi cualquier producto, por eso es una meta comercial para todos los países. Para encontrar y analizarlos productos ecuatorianos con ventaja competitivo y potencial de mercado en China, Según un estudio de la Embajada Del Ecuador en la República Popular de China, en el cual se analizó los productos competitivos para exportar de Ecuador como del potencial de mercado de esos productos en el mercado chino.

El estudio se basó en datos de exportación del Banco Central del Ecuador (BCE) y los datos de importación de la Administración General de Aduana de China (GAC), se evaluó el potencial de productos no solo por el historial del valor de exportación de Ecuador a China, sino también el estatus del mercado y las tendencias en el sector específico en China.

5.4. Clasificación de productos ecuatorianos con potencial en China por categorías

- Los mayores productos exportados de Ecuador a China, que tienen un negocio estable en China y contribuyen a más del 5% de la exportación de Ecuador a China por año.
- Los productos competitivos de Ecuador para exportar a China, que tienen ciertos canales de distribución en China (valor de exportación anual > USD \$ 1 millón en 2007-2009) y demuestran un potencial de crecimiento en el mercado chino, aunque actualmente sean menos del 5% de la exportación de Ecuador a China.

- Los productos ecuatorianos con valor agregado con potencial de mercado en China, que crean un valor más alto que los productos primarios y poseen competitividad en el mercado chino, aunque actualmente no han tenido una contribución significativa a la exportación de Ecuador a China.

Principales productos exportados de Ecuador a China

- Petróleo Madera aserrada de Virola, Imbuia y Balsa
- Carne de pescado

Productos generales de Ecuador con potencial de mercado en China

- Camarones
- Productos de madera
- A base de cobre-estaño(bronce)
- A base de cobre-zinc (latón)

Productos con valor agregado de Ecuador con potencial de mercado de China

- Cacao & Chocolate
- Café
- Jugo de frutas, concentrado de jugos de frutas especial
- Licor

*Según La Embajada del Ecuador en la República Popular de China

Por otro lado existen otra gama de productos en el Ecuador que tienen el potencial para ser exportados en este caso hablando para el país asiático.

Los productos a corto y mediano plazo están clasificados en dos grupos:

5.5. Productos no explotados con potencia para exportar a China

5.5.1. Productos Dilema

Ocupan una posición en el mercado que abarca una parte relativamente pequeña, pero compiten en una industria de gran crecimiento (existe poca participación y un gran crecimiento del mercado). Estos productos necesitan mucho apoyo en promoción, pero generan poco efectivo (sus exportaciones son pequeñas aún). A estos productos se les debe poner especial atención y decidir si se los refuerza mediante una estrategia intensiva (penetración en el mercado, desarrollo del mercado o desarrollo del producto).

5.5.2. Productos Estrellas

Representan las mejores oportunidades para el crecimiento y la rentabilidad a largo plazo. Esta posición tiene una considerable parte relativa del mercado y una tasa elevada de crecimiento para la industria, debe captar inversiones para conservar o reforzar sus posiciones dominantes (realizar eventos de promoción). Estos productos deberían considerar la conveniencia de las estrategias de la integración hacia adelante, hacia atrás y horizontal; la penetración en el mercado; el desarrollo del mercado; el desarrollo del producto y las empresas de riesgo compartido (socios en el país de destino).

Según PROECUADOR (2013)

*Ver tabla de los productos potenciales hacia China en el Anexo 8

5.6. Instituto Confucio

Es una institución sin fines de lucro que se dedica a la promoción de la lengua y la cultura China en el Ecuador. Las clases están abiertas a las personas a partir de los 7 años en adelante sin límite de edad. Alrededor del mundo existen 322 Institutos Confucio, de los cuales solo 16 se encuentran en Sudamérica.

La misión de esta institución es promover la lengua y cultura china en el Ecuador, teniendo en cuenta lo que China representa en el Mundo.

Según la Universidad San Francisco de Quito

En el centro se dan clases de mandarín impartidas por profesores chinos y de la Universidad San Francisco de Quito graduados en la Universidad de Lenguas y Cultura de Beijing.

En Ecuador se desarrollan proyectos estratégicos de compañías chinas en los sectores petrolero y energético, con una inversión de \$ 5.000 millones y que el 90% de su fuerza laboral la constituyen ecuatorianos es por tal razón que es muy importante enseñar el idioma y la cultura china en el país.

Acuerdo de Comercio para el Desarrollo

El Acuerdo de Comercio para el Desarrollo es un acuerdo que no está fuera de nuestros compromisos comerciales internacionales, está fundamentado en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Pero que a través de la cláusula de habilitación podemos evitar abrirnos por completo, negociar absolutamente todo, sino que nos permite, entre países en vías de desarrollo, negociar acuerdos de preferencias, donde sólo negociamos aquellos ámbitos que nos interesan, en este caso es la complementariedad. Según Rivadeneira (2013)

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Una alianza puede ser definida como un acuerdo formal que establece una asociación entre países para desarrollar intereses en común.
- En la teoría de Doble Diamante de Porter, sostiene que la prosperidad de una nación no es consecuencia de la abundancia de sus recursos naturales, por lo que la prosperidad y el desarrollo sostenible de una nación dependen del nivel de productividad y competitividad de sus empresas.
- El desconocimiento de la cultura, la distancia entre países, la competencia y la capacidad de producción son algunos de los factores que limitan la participación de Ecuador en el mercado chino.
- Antes de realizar alguna negociación con China es conveniente estudiar los aspectos del país como cultura, historia y geografía de ese país. Los esfuerzos en conocer su cultura serán reconocidos y ayudaran a desarrollar un mejor *Guanxi*.
- El *Guanxi* es de vital importancia en las negociaciones en China, es crear una red de relaciones y contactos entre personas que cooperan entre ellas y se intercambian favores.
- Después de una negociación con una empresa China, hay que tener un seguimiento constante con compradores chinos, lo cual permita cerrar la venta. Se deben de concretar varias reuniones para cerrar tratos.
- Una de las mejores herramientas de negociación en China son la humildad y la paciencia.
- Como estrategia principal que debemos usar para ingresar al mercado chino es la de diferenciación, hacerles ver a los chinos que los

productos ecuatorianos tienen un alto grado de diferenciación, que los distinguen de otros.

- Si un empresario ecuatoriano está interesado en China para efectuar un intercambio comercial, debe tomar en cuenta que es un país que comercializa en gran escala. Hay que tener la capacidad de producir lo que los chinos necesitan para satisfacer su demanda y eso es millones de unidades.
- En China es muy importante respetar las jerarquías, siempre hacer distinción entre los altos cargos. Esto es primordial a la hora de un negocio.
- Hay que entrar en el mercado asiático con productos que tienen potencial, que hay muchos, haciendo previamente un estudio de mercado
- Es recomendable aprender el idioma propio del país asiático como lo es el mandarín, también saber hablar muy bien inglés, ya que puede ser tomado como segunda lengua al momento de negociar.

BIBLIOGRAFIA

Aisemberg, Daniel (2010) *"Alianzas estratégicas, alternativa para el crecimiento de las Pymes latinoamericanas"* Argentina

Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento/alianzas-estrategicas-pymes-latinoamerica.htm>

Agencia Efe. (2011, 27 de Enero). *"Ecuador anuncia estrategia para reducir déficit de su balanza comercial"*. Revista Vistazo. Ecuador.

Recuperado de: <http://www.vistazo.com/webpages/pais/?id=13871>

Agencia Pública de Noticias del Ecuador y suramericana. (Andes) (2010). *"Ecuador exporta el primer cargamento de banano a China"*. Ecuador.

Recuperado de: <http://andes.info.ec/2009-2011.php/?p=18694>

Aguilar, Miguel Ángel (2008) *"La competitividad de la Industria Textil en México en un contexto de globalización; Teoría Institucional"*

Alcázar, Martín (2008) *"El proceso de alianzas estratégicas de la teoría evolutiva de las alianzas"*. España

Anónimo (2014, 14 de Enero) *"Importaciones bajarían más de \$800 millones"* Diario El Universo.

Anónimo. (2013, 24 de Octubre). *"En el 2013, el PIB de Ecuador crecerá un 3,5%"*. Diario El Telégrafo. Ecuador.

Recuperado de: <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/en-el-2013-el-pib-de-ecuador-crecera-un-35.html>

Anónimo (2010, 27 de Diciembre). *"Se dio apertura oficial de Instituto Confucio"*. Diario El Universo. Ecuador.

Recuperado de: <http://www.eluniverso.com/2010/12/28/1/1445/dio-apertura-oficial-instituto-confucio.html>

Anónimo. (2014, 22 de Enero). *"Jorge Glas anuncia que turistas chinos podrán entrar a Ecuador sin visado"*. Diario El Universo.

Recuperado de:

<http://www.eluniverso.com/noticias/2014/01/22/nota/2069926/jorge-glas-anuncia-que-turistas-chinos-podran-entrar-ecuador-visado>

Alquichire, Ciro. (2012, 24 de Mayo). *"Latinoamérica se separa cada vez más de Estados Unidos"*. Comercio Latino. Canadá.

Recuperado de: <http://comerciolatino.ca/noticia/latinoamerica-se-separa-cada-vez-mas-de-estados-unidos/153>

Asamblea Nacional. “*Plan Nacional de Buen Vivir se basa en el socialismo del buen vivir y contiene tres ejes programáticos*”. (2013). Ecuador.

Recuperado de: <http://www.asambleanacional.gov.ec/2013070210108/plan-nacional-de-buen-vivir-se-basa-en-el-socialismo-del-buen-vivir-y-contiene-tres-ejes-programaticos-fander-falconi.html>

Avilés Efrén. “*Enciclopedia del Ecuador*”. Ecuador

Recuperado de:

<http://www.enciopediadelecuador.com/temasOpt.php?Ind=1457&Let>

Banco Central del Ecuador. (2007) “*China: ¿Una oportunidad comercial o un mercado lejano?*” Ecuador

Banco Rio, Departamento de Comercio Exterior. (2006). “*China, comprendiendo el lenguaje de los negocios. Etiqueta empresarial*”. Brasil.

Recuperado de:

http://www.protocolo.org/internacional/asia/china_comprendiendo_el_lenguaje_de_los_negocios_etiqueta_empresarial.html

Beltrán, Jackeline. (2013) “*Minas-San Francisco avanza el 10%*”. Diario El tiempo. Ecuador.

Recuperado de: <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/114585-minas-san-francisco-avanza-el-10/>

Boletín Electrónico Ecuador Actual (2013). “*China es el Mercado en el que Queremos Estar, Entrevista a Francisco Rivadeneira*”.

Recuperado de: http://www.mmrree.gob.ec/ecuador_actual/bol023.asp

Bravo, Carlos. (2012) “*La Matriz de BCG aplicada al marketing de contenidos*”.

Recuperado de: <http://www.marketingguerrilla.es/la-matriz-de-bcg-aplicada-al-marketing-de-contenidos/>

Cámara de Comercio de Guayaquil (2011) “*Relación Comercial Ecuador-China*”. Ecuador.

Carbaugh, Robert (2009) “*Economía Internacional*” México. ISBN-20: 607-481-035-4

Carreto, Julio. (2008) “*Estrategias para competir en mercados internacionales*”

Recuperado de <http://planeacion-estrategica.blogspot.com/2008/07/estrategias-para-competir-en-mercados.html>

Castillo Robert. (2008) Alianzas Estratégicas. Chile. ISSN versión electrónica 1728-2969

Recuperado de:

http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administracion/v03_n6/alianzas.htm#*

Charles, R. (2013) "China, rumbo a ser la mayor potencia" CNN Money. Estados Unidos, New York.

Recuperado de <http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/07/18/china-sera-la-primera-potencia-mundial>

CIA (2013) "Ecuador Population"

Recuperado de: <http://www.indexmundi.com/ecuador/population.html>

Clinton, William (2012) "La cultura influye en los negocios" Estados Unidos

Recuperado de:

<http://www.laprensa.hn/csp/mediapool/sites/LaPrensa/Economia/Economia/story.csp?cid=345905&sid=280&fid=98>

Comercio Exterior y Aduana. (2010) "Como Exportar un Producto a China". México.

Recuperado de: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/71-comoexportarunproducto/138-como-exportar-a-china>

Conforme Francisco. (2013, 31 de Octubre). "Eje multimodal Manta-Manaos incrementa el intercambio comercial de productos ecuatorianos con el resto del mundo". Ministerio de Transporte y Obras Públicas. Ecuador.

Recuperado de: <http://www.obraspublicas.gob.ec/eje-multimodal-manta-manaos-incrementa-el-intercambio-comercial-de-productos-ecuatorianos-con-el-resto-del-mundo/>

Constitución del Ecuador (2008) art 423 La integración de países latinoamericanos

Directorio Especializado del Sector Eléctrico. "Proyecto Hidroeléctrico Coca Codo Sinclair". Ecuador.

Recuperado de:

http://www.directorioelectricoecuadoriano.com/index.php?option=com_content&view=article&id=13:proyecto-hidroelectrico-coca-codo-sinclair&catid=1:noticias&Itemid=8

Embajada del Ecuador (2013) "Correa dice que China podría financiar el desarrollo de América Latina".

Embajada del Ecuador en la República Popular de China (2011). “*Ecuador Incrementa en más de 130% sus Exportaciones No Petroleras a la R.P. China en el 2011*”. Ecuador.

Recuperado de: <http://www.ecuadorenchina.org.ec/boletines/ecuador-incrementa-en-m%C3%A1s-de-130-sus-exportaciones-no-petroleras-la-rp-china-en-el-2011>

Embajada del Ecuador en la República Popular de China. “*Productos ecuatorianos con potencial en el mercado de China*”. Ecuador.

Recuperado de: <http://www.ecuadorenchina.org.ec/comercio-e-inversion/comercio/productos-ecuatorianos>

Embajada del Ecuador en la República Popular de China. (2010). “Ecuador trabaja para posicionar en China su oferta exportable”. Ecuador.

Recuperado de: <http://www.ecuadorenchina.org.ec/boletines/ecuador-trabaja-para-posicionar-en-china-su-oferta-exportable>

El Banco Mundial. “*INB per cápita, método Atlas*”.

Recuperado de: <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GNP.PCAP.CD>

El Centro de Comercio Internacional. (2011) “La Guía del Café”. CHINA (Hong Kong y Macau incluidos)

Recuperado de: <http://www.laquiadelcafe.org/guia-del-cafe/los-mercados-del-cafe/China/?menuID=2934>

El Comercio. (2013, 7 de Julio) “China tendrá el 30% de la Refinería del Pacífico”. Ecuador.

Recuperado de: http://www.elcomercio.ec/negocios/China-Refineria-Pacifico-hidrocarburos_0_951504920.html

El Telégrafo. (2014, 11 de Enero) “*China desplaza a EE.UU. y lidera comercio mundial*”. Ecuador.

Recuperado de: <http://www.telegrafo.com.ec/mundo/item/china-desplaza-a-ee-uu-y-lidera-comercio-mundial.html>

Recuperado de: <http://www.ecuadorenchina.org.ec/boletines/correa-dice-que-china-podr%C3%ADa-financiar-el-desarrollo-de-am%C3%A9rica-latina>

Evan, R. (2009) “*El Impacto de China en Ecuador y América Latina*”. Estados Unidos

Flores, Miranda. (2011) “Negocios con China”.

Gallagher, Kevin. Merchán, Estefanía. (2013, 5 de Febrero) “*China, el nuevo banco de América Latina*”. El Universo. Ecuador.

Recuperado de: <http://www.eluniverso.com/2013/02/05/1/1363/china-nuevo-banco-america-latina.html>

García Enrique. (2013). “*Los salarios en China*”. China.

García, Manuel. (2013) “*El gusto por el café en China va en aumento*”. España.

Recuperado de: <http://china.globalasia.com/negocios-en-china/el-gusto-por-el-cafe-en-china-va-en-aumento/#>

Guzmán Mauricio (2013, 19 de Agosto). “Evolución y análisis del ingreso per cápita del Ecuador”. Diario El Telégrafo. Ecuador.

Recuperado de: <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/evolucion-y-analisis-del-ingreso-per-capita-del-ecuador.html>

Iñiguez María José. (2012) “*Ubicación Geográfica del Ecuador*” Ecuador.

Recuperado de: <http://es.scribd.com/doc/97243172/UBICACION-GEOGRAFICA-DEL-ECUADOR>

Kalédina, Anna (2013) “*China desbanca a Estados Unidos como principal potencia comercial*”. Rusia.

Recuperado de: http://sp.ria.ru/opinion_analysis/20130213/156389298.html

Krell, Horacio. (2013). “*Qué es una alianza estratégica*”. Portafolio de negocios internacionales. Argentina

Recuperado de: <http://negociosycontratosinternacionales.blogspot.com/2013/06/que-es-una-alianza-estrategica-por.html>

León, José Luis (2008) “*China: América Latina una relación económica diferenciada*” México

León Ortiz, Cynthia (2008) “*Análisis de sus relaciones comerciales y perspectivas de desarrollo a partir de una alianza estratégica*”. Brasil

Lebednik, Christine. (2010). “*Características del método mixto y del diseño de la investigación*”. Estados Unidos.

Recuperado de: http://www.ehowenespanol.com/caracteristicas-del-metodo-mixto-del-diseno-investigacion-lista_71765/

Mena, Paul (2010) “*China invierte fuerte en Ecuador*”. Ecuador

Recuperado de: http://www.bbc.co.uk/mundo/economia/2009/11/091124_0100_china_ecuador_jg.shtml

Méndez, Daniel (2012) “*China y Filipinas pasan a la guerra comercial*”. China.

Recuperado de: <http://www.zaichina.net/2012/05/14/china-y-filipinas-pasan-a-la-guerra-comercial/>

Mendoza, Álvaro (2010) *“La importancia de las alianzas estratégicas”*

Mendoza Cavazos (2008) *“Alianzas Estratégicas: una vía para lograr una ventaja competitiva en Contribuciones a la Economía”*. México

Morffe Alexis (2013) *“Modelo del Diamante de Porter”*. Venezuela.

Recuperado de:

<http://sobregerenciayempresa.blogspot.com/2013/07/modelo-del-diamante-de-porter.html>

Ministerio de Defensa (2011) *“Las Potencias Emergentes hoy: hacia un nuevo orden mundial”*. España

Ministerio de Electricidad y Fuentes Renovables. (2012) *“Firma del Proyecto minas San Francisco”*. Ecuador.

Recuperado de:

https://www.celec.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=160:firma-minas-francisco&catid=48:noticias&Itemid=220

Montero Xavier (2013, 11 de Noviembre). *“Bananas intentan sortear la crisis”*. Diario El Comercio. Ecuador.

Recuperado de: http://www.elcomercio.com.ec/negocios/exportaciones-banano-Ecuador-comercio_0_1027697290.html

Morales, Oswaldo. (2010). *“La importancia de la Cultura en los negocios mundiales”* Perú.

Recuperado de: <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/la-importancia-de-la-cultura-al-momento-de-hacer-negocios-internacionales>

Moreno, Freddy. (2013) *“Proyecto hidroeléctrico Minas-San Francisco”*. Ecuador.

Recuperado de:

<http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?p=109172695>

Ordoñez Patricia (2004) *“La Importancia de Guanxi, Renqing y Xinyong en las Relaciones Empresariales en China: Implicaciones para las empresas españolas”*. España.

Pereira Cuatrecasas. (2011) *“Negocios en China: Aspectos legales y fiscales”*. Francia.

Porter, Michael. *“La ventaja Competitiva de las Naciones”*. Buenos Aires. Javier Vergara editor (1991)

PRO ECUADOR. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. *“Balanza Comercial”*

Recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/balanza-comercial/>

PRO ECUADOR Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2012). "Exportación de banano ecuatoriano vive su mejor momento en China". Ecuador.

Recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec/2012/08/09/exportacion-de-banano-ecuatoriano-vive-su-mejor-momento-en-china/>

PRO ECUADOR Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2013) "Guía Comercial de China". Ecuador.

PRO ECUADOR Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2013). "Guía Comercial de la República del Ecuador". Ecuador.

Quezada Chávez, Federico (2011) "Alianzas estratégicas entre empresas de países en vías de desarrollo y empresas de países desarrollados: ¿Propician la internacionalización?".

Recuperado de <http://www.latindex.ucr.ac.cr/econ-29-1/economicas-29-1-14.pdf>

Rojas Luis Fernando (2013, 28 de Junio) "La mano de obra en China". Diario El Universo. Ecuador.

Recuperado de: <http://www.eluniverso.com/opinion/2013/06/28/nota/1084766/mano-obra-china>

Sahmkow, Ramón (2013) *Latinoamericanos prefieren influencia de China sobre EEUU*. Estados Unidos. Washington.

Recuperado de http://www.google.com/hostednews/afp/article/ALeqM5hyJOJcPxoWuK6e3Ttx_RfATPfQuw?docId=CNG.c7662a1bec55d8243fa0ac6009ab56cd.61&hl=es

Salazar Aninel, (2011) "Importancia de una Investigación de Mercado".

Salazar, Gordón. (2013) "Relación de dependencia de Ecuador hacia China en la última década" Tesis de Maestría.

Sánchez, Fernando. Montes, José. Vásquez José. (2011) "La teoría de la ventaja competitiva basada en los recursos: síntesis y estructura conceptual" Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa. ISSN 10196838

Sánchez Diego. (2007) "El impacto de China en América Latina: ¿oportunidad o amenaza?" Londres. Revista de Prensa. ISSN: 1887-3197

Recuperado de: <http://www.eumed.net/rev/china/01/dsa.htm>

Sanz, Jorge.(2013) *“La Influencia de China en Latinoamérica”*. Washington.

Schneyer, Joshua. Medina, Nicolás. (2013, 27 de Noviembre) “Reporte de agencia Reuters: China tomó el control del petróleo de Ecuador”. El Universo. Ecuador.

Recuperado de:

<http://www.eluniverso.com/noticias/2013/11/27/nota/1832696/reporte-agencia-reuters-china-tomo-control-petroleo-ecuador>

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) (2009). *“Plan Nacional para el Buen Vivir. 2009-2013. Construyendo un estado plurinacional e intercultural”*. Ecuador.

Toro, Alfredo. (2012) *“China vs. Estados Unidos: la lucha por el liderazgo tecnológico mundial”*. Venezuela

Universidad San Francisco de Quito. “Instituto Confucio”. Ecuador.

Recuperado de:

http://www.usfq.edu.ec/sobre_la_usfq/servicios/instituto_confucio/Paginas/Sobre-nosotros.aspx

Valdez Rafael. (2013, 29 de Enero). *“Nacen dos arterias comerciales”*.

Recuperado de: http://www.chinatoday.mx/eco/clae/content/2013-01/29/content_515286.htm

Vilchez, Cristina. (2009). “Chino mandarín: el nuevo idioma de los negocios”

Recuperado de: <http://mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/chino-mandarin-el-nuevo-idioma-de-los-negocios>

Wilhelmy, Manfred (2008) *“China y América Latina”*. Chile

Xinhua (2012) *“China y Ecuador buscan estrechar relaciones económicas y comerciales”*. Ecuador.

Recuperado de: <http://americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/china-y-ecuador-buscan-estrechar-relaciones-economicas-y-comerciales>

ANEXOS

Anexo 1

Entrevista

Se entrevistó a Diego González. Tiene 27 años, empezó con la empresa que tiene de inspección de productos de calidad en el 2011, viaja a China constantemente por lo que conoce la cultura y la manera de realizar negocios con ellos con su empresa Annex Asia Cia. Ltd.

1) ¿Qué clase de negocios realizó en China?

Nosotros ofrecemos servicios de inspección de productos de calidad en China buscamos fabricantes en china, que sean certificados, que sean reales. La gente tiene miedo de hacer negocios en China porque no puede ver el otro lado. Nosotros estamos constituidos legalmente en China, y ofrecemos servicios más que todo a la gente de Ecuador. Somos un grupo de jóvenes ecuatorianos que vivimos en China.

2) ¿Por qué eligió China para realizar negocios, que lo atrajo a ese país?

Por el motivo cultura, yo ya trabajaba acá en Ecuador en una empresa que importaba accesorios para electrónicos y siempre hubo problemas, que el lenguaje, el cambio de horario. Si tú le dices blanco a la persona en china, ellos lo entienden de otra manera diferente, es una cultura totalmente diferente.

3) ¿No se chocó con la cultura de China al momento de querer hacer negocios con ellos?

Si, todas las veces nos vivimos chocando, ya ahora es menos. Ya ahora nos ponemos en los zapatos de ellos, por lo que yo ya he vivido allá es China entonces se cómo piensan un poco. Eso si hay que ser minucioso para los chinos.

4) ¿En la cultura china cerrar un negocio tarda mucho, Cuánto tiempo le tomo concretar dicho negocio?

No toma demasiado. Cuando vives en China, para el chino más importante es una cosa que se llama el *guanxi*, es primero relacionarse personalmente con su futuro cliente, ir a las cenas y eso, es mucho más importante que cerrar el negocios, esto es antes de cerrar el negocio. Cuando tú visitas a uno de tus fabricantes, lo último que hablan es del negocio. Primero es la cena, que la sesión de té. Siempre, al menos nosotros hacemos seguimiento constante en cada orden por el problema de la calidad, porque también hay casos y casos, por ejemplo las tres primeras órdenes te salen correctos pero ya a la cuarta que ya estas contento ya te despreocupas un poco y es ahí cuando te van metiendo mala calidad, entonces siempre eso es parte de nuestros servicios como empresa, hacer un monitoreo constante en China.

5) ¿Usted cree importante conocer la cultura china, antes de hacer negocio con ellos?

Demasiado importante, importantísimo. De hecho es, para nosotros como negociadores en China, primero es a sentarse y estar envuelto en la cultura antes que el negocio, porque tú de pronto vas a decir algo que para ti es normal y ellos lo van a tomar mal. Inclusive es importantísimo cuando te entregan la tarjeta, tienes que recibirla con las dos manos porque es una formalidad de ellos, no escribir nada en la tarjeta porque lo tomarían como un acto despectivo, son cositas que te ayudan a comprender la cultura.

6) ¿Cómo ve el mercado ecuatoriano en la actualidad y en relación a negocios con China?

China está más industrializado, está un poco difícil todavía proveer a los chinos, porque si un chino te pide una orden, ellos van a querer, yo que se, diez contenedores mensuales, en grandes cantidades, y ese es el problema que nosotros no tenemos capacidad de producción para los chinos. Lo que una vez yo escuche con la cónsul de Ecuador en Guangzhou es de venderle a Hong Kong, que es una ciudad país que pertenece a China, pero aún no está integrado totalmente porque es una colonia británica.

7) ¿Qué acuerdos conoce entre Ecuador y China que favorezcan a la economía ecuatoriana?

Acuerdos comerciales no existen, pero entre cámaras, por ejemplo la cámara de comercio ecuatoriana chino, que actualmente es presidida por el economista Vicente Wong, ellos han gestionado acuerdos a través de cámaras, para facilitar las importaciones, así proveer productos entre China y Ecuador. La última comisión que vino que fue la Shen Yuan Province, que es una comisión de comercio que vino acá a Ecuador a firmar convenio con la Cámara ecuatoriana chino. Más que gobierno es gestión de cámara, presidida por el economista Vicente Wong.

8) Nos podría dar su opinión acerca del crecimiento de las relaciones comerciales en los países de China y Ecuador en los últimos años. ¿Qué cambios ha visto?

A partir del 2005, que hemos tenido un auge no solo en las relaciones de China y Ecuador, si no a nivel de Latinoamérica con el mundo, porque a partir de esta época China empezó a crecer exponencialmente en lo que es la exportación de productos para el mundo. Ecuador, como un país que toma ventaja necesita también aliarse con este tipo de países, que no solo le puedan proveer bienes, si no como actualmente lo hace mediante préstamos e inversiones a nivel local.

9) ¿Qué piensa en el crecimiento económico que ha experimentado Ecuador en comparación de los últimos años, cree que exista mayor ventaja para el comercio con China, que décadas atrás?

Si nos ponemos a analizar la balanza comercial que hay de China Ecuador tenemos un signo negativo significativo, porque estamos comprando más de lo que se exporta con China. Deberíamos conseguir la inversión china y poner fabricas acá en Ecuador, porque aparte yo estaba leyendo que Ecuador tiene un programa de incentivos para las industrias que se abran en provincias que no sean en provincias como Guayaquil, Quito y Cuenca, las tres ciudades principales, ellos tienen un incentivo libre de impuesto o facilidad de impuesto para crear industrias aquí en Ecuador.

10) En Ecuador hay varios proyectos que se está realizando con financiamiento chino, ¿qué piensa al respecto?

Esta la hidroeléctrica, que pienso con respecto a eso, yo siempre digo el riesgo siempre hay que dividirlo. Estoy a favor y en contra. A favor porque invertir en infraestructura es bueno pero yo pienso que no se debería hacer todo con China porque estamos prometiendo el petróleo a futuro a la china solamente.

11)¿Qué cree que le falta a los empresarios ecuatorianos para apostar por el mercado chino, y vencer la tradición que está marcada del hacer negocios con Estados Unidos?

Estados Unidos es nuestro primer socio comercial. Todo emprendedor es arriesgado y Ecuador tiene que ver que China no solo produce calidad pésima y por eso las personas tienen miedo. Pero cuando las personas están en China se dan cuenta de que tienen productos que va desde calidad 0 hasta calidad 10, depende muchísimo de cuanto estamos dispuestos a pagar. Por ejemplo ellos producen para Europa, para todo el mundo. Solo que Ecuador si es un mercado que es sensible al precio, las personas andan buscando cosas baratas, pero bueno ya están poniendo las normar ine para

que el Ecuador no se convierta en el basurero de otros países, productos de mala calidad.

12)¿Qué herramientas conoce para acceder a información, análisis y contactos para hacer negocios con China?

En China hay fuentes de Gobierno y Ecuador también tiene, los estudios técnicos que hacen las empresas que están afiliados en China.

Que factores limitan el comercio de Ecuador y China son los 17000 km que hay entre China y Ecuador pero ya está superado con los 30 días de viaje del producto, .as que todo es eso. La gente de negocios se acostumbra mucho al cambio, a la cultura y a eso.

Otra sería la economía a escala, porque el que va a China no puede ir a comprar diez unidades, tiene que ser en grandes cantidades.

Anexo 2

Principales Productos Exportados por el Ecuador al Mundo

Principales productos exportados por el Ecuador al Mundo		
Descripción	Miles USD FOB	% Participación 2012*
Aceites crudos de petróleo o de mineral bitumoso	11,687,023	53.40%
Banano tipo "CAVENDISH VALERY"	1,821,359	8.32%
Camarones	1,153,564	5.27%
Fueloils (fuel)	806,172	3.68%
Atunes en conserva	724,113	3.31%
Rosas	520,371	2.38%
las demás formas de oro en bruto	344,938	1.58%
las demás cacao en grano crudo	300,816	1.37%
las demás preparaciones y conservas de pescado	200,212	0.91%
Aceite de palma en bruto	197,05	0.90%
Extractos, esencias y concentrados de café	167,154	0.76%
Nafta Disolvente	138,815	0.63%
las demás vehículos de transporte de mercancía de motor de pistón, encendido a diésel de peso total a 4.537 T	103,211	0.47%

Harina de pescado con un contenido de grasa superior a 2% en peso	101,76	0.46%
Jugo de Maracuyá	100,526	0.46%
las demás cocinas de combustibles gaseosos	95,455	0.45%
los demás productos	3,421,541	15.63%
total productos	21,887,092	100.00%

Anexo 3

Tabla del Producto Interno Bruto (PIB) de Ecuador desde Enero 1993 hasta Enero 2012 en dólares

FECHA	VALOR
Enero-31-2012	84,039.90 millones de USD
Enero-31-2011	76,769.70 millones de USD
Enero-31-2010	67,513.70 millones de USD
Enero-31-2009	62,519.70 millones de USD
Enero-31-2008	61,762.60 millones de USD
Enero-31-2007	51,007.80 millones de USD
Enero-31-2006	46,802.00 millones de USD
Enero-31-2005	41,507.10 millones de USD
Enero-31-2004	36,591.70 millones de USD
Enero-31-2003	32,432.90 millones de USD
Enero-31-2002	28,548.90 millones de USD
Enero-31-2001	24,468.30 millones de USD
Enero-31-2000	18,318.60 millones de USD
Enero-31-1999	16,896.00 millones de USD
Enero-31-1998	23,290.00 millones de USD
Enero-31-1997	23,715.00 millones de USD

Enero-31-1996	21,483.00 millones de USD
Enero-31-1995	20,288.00 millones de USD
Enero-31-1994	18,662.00 millones de USD
Enero-31-1993	15,153.00 millones de USD

*Datos Según el Banco Central del Ecuador

Anexo 4

Producto Interno Bruto (PIB) del Ecuador. Desde Enero 1990 hasta Enero 2013. En porcentajes

FECHA	VALOR
Enero-01-2013	3.98 %
Enero-01-2012	5.10 %
Enero-01-2011	7.80 %
Enero-01-2010	3.50 %
Enero-01-2009	0.60 %
Enero-01-2008	6.40 %
Enero-01-2007	2.20 %
Enero-01-2006	4.40 %
Enero-01-2005	5.30 %
Enero-01-2004	8.20 %
Enero-01-2003	2.70 %
Enero-01-2002	4.10 %
Enero-01-2001	4.00 %
Enero-01-2000	4.15 %
Enero-01-1999	-5.33 %
Enero-01-1998	1.73 %
Enero-01-1997	3.27 %
Enero-01-1996	2.77 %
Enero-01-1995	1.06 %

Enero-01-1994	4.70 %
Enero-01-1993	2.00 %
Enero-01-1992	3.60 %
Enero-01-1991	5.00 %
Enero-01-1990	3.00 %

*Datos Según el Banco Central del Ecuador.

Anexo 5

Proyecto Minas de San Francisco



* Foto: José Luis Llivisaca. El telégrafo.



*** Foto: Presidencia de la República. Visita las obras de captación del proyecto hidroeléctrico. Minas - San Francisco en la provincia del Azuay**

Anexo 6

Entrevista a Jorge Loor. Encargado de la Seguridad Industrial en la Refinería del Pacífico.

1) ¿De qué trata el proyecto de “Refinería del Pacífico”?

Es el proyecto más importante que se está realizando en el país en materia energética. Se desarrolla en el Aromo, Manta.

Es un proyecto que busca satisfacer la demanda interna de combustible. La idea es que con nuestro petróleo podamos hacer también los derivados del petróleo como lo es la gasolina.

2) ¿Cómo va el proyecto de la Refinería del Pacífico?

Se está trabajando solo suelo, alrededor de 800 hectáreas para luego trabajar en las 8 plataformas para construir en si lo que es refinería.

3) ¿Para qué fecha estará el proyecto terminado?

Supuestamente estaba proyectado para dos años, pero yo creo que en año y medio está listo, por la rapidez en que trabajan. Ya está bien avanzado, más el movimiento de tierra.

4) ¿Cuántos empleados hay en la obra?

Están contratando empresas como Equitransa, Ciudad Rodrigo para ayudar al movimiento de tierra porque el área es muy extensa. El número de personas en la obra son alrededor de mil personas.

5) ¿Cuáles serían los beneficios con la refinería?

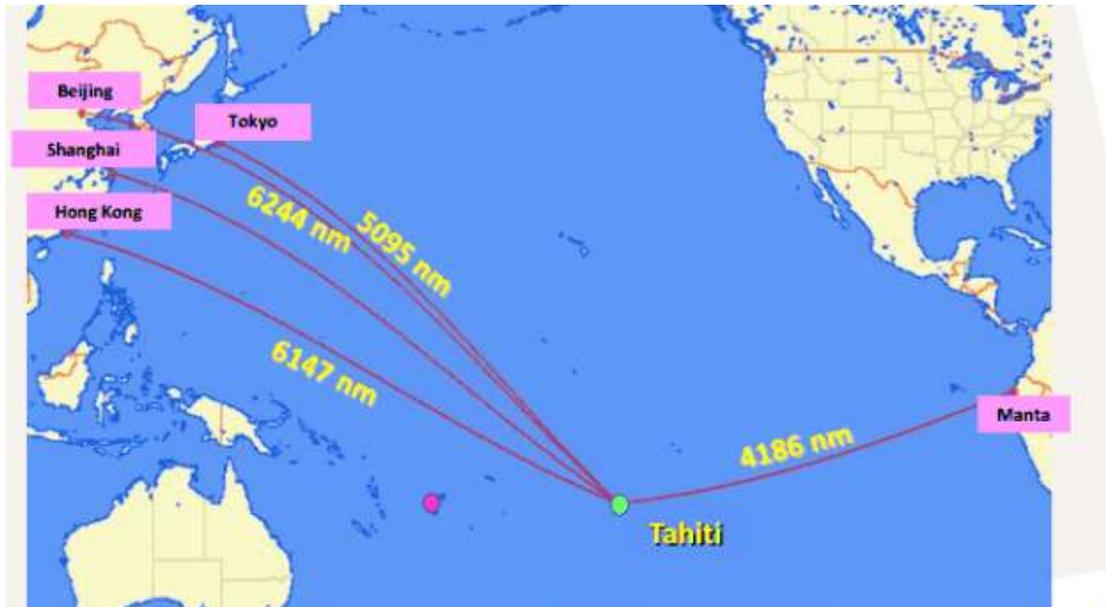
Anualmente va a permitir refinar miles de barriles de petróleo, es una cifra bien grande, que con el petróleo que es producido en Ecuador no daría abasto, tendrían que traer petróleo de otras partes del mundo para también refinar acá. Es bien grande el proyecto. También se trabajara productos derivados del petróleo, va a ser un complejo petroquímico, no solo van a refinar lo que es petróleo si no también lo que se pueda sacar del petróleo que es plástico, pintura, todo lo que se le pueda extraer del petróleo se lo trabajara en la refinería.

6) Nos puede dar su opinión acerca del proyecto Refinería del Pacífico, que es el más grande que se está llevando a cabo en el país.

Está dando trabajo a más de mil personas que están trabajando en este proyecto, fuera de las terceras personas que se benefician del proyecto, y si sigue la obra pues dará más fuentes de trabajo, tanto en la construcción como cuando ya esté instalado porque van a necesitar miles de obreros, personas para que pueda funcionar la obra.

Anexo 7

Mapa distancia Manta-Manaos



*PROEcuador

Anexo 8

Productos Potenciales hacia China

Productos Potenciales hacia China	
Descripción	Valoración
Tabaco sin derivar o desnervar	Dilemas
te negro fermentado y te parcialmente fermentado	Dilemas
Jengibre	Dilemas
los demás artículos confeccionados	Dilemas
los demás guantes de punto, de lana o de pelo fino	Dilemas
Bananas o plátanos, frescos o secos	Dilemas
Camarones	Estrellas
Jugo de las demás frutas o de legumbres u hortalizas	Estrellas
Palmitos, preparados o conservados o con alcohol	Estrellas
Guayabas, mangos	Estrellas
las demás turbinas de gas, partes y piezas	Estrellas
las demás frutas preparadas o en conserva, al natural o en almíbar	Estrellas
las demás compotas, jaleas, mermeladas, purés y pastas de frutas	Estrellas
Otras frutas congeladas	Estrellas
los demás pescados frescos o refrigerados, excluyendo filetes, hígados	Estrellas
Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado	Estrellas
las demás legumbres y hortalizas	Estrellas
los demás pescados congelados, excluidos filetes, hígados, huevas	Estrellas
Camarones, langostinos, quisquillas y gambas preparados o conservados	Estrellas
los demás cereales	Estrellas
Patudos o atunes ojo grande thunnus obesus, congelados	Estrellas
Patudos o atunes ojo grande thunnus obesus, frescos o refrigerados	Estrellas
los demás atunes, frescos o refrigerados, excluidos los hígados, huevas	Estrellas
las demás manufacturas de cuero natural o de cuero artificial	Estrellas
Otras legumbres desvainadas, cocidas, congeladas	Estrellas
Partes de planta, sin flores ni capullos para ramos o adornos, frescos	Estrellas

las demás pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar	Estrellas
Atunes de aleta amarilla, frescos o refrigerados, excluido hígados	Estrellas
Artículos de talabartería y quamicioneria para caballos	Estrellas
la demás bisutería	Estrellas
Camisas de fibras sintácticas o artificiales, para hombres	Estrellas
Manteca, grasa y aceite de cacao	Estrellas
los demás sombreros y tocados, de punto, encaje, fieltro	Estrellas
Acido o acetilsalicílico, sus sales	Estrellas
las demás partes identificables como destinadas a las máquinas de carga	Estrellas
Partes y piezas de motores y maquinas motrices	Estrellas
Cacao en polvo sin azúcar ni edulcorar de otro modo	Estrellas
los demás aceites esenciales, excepto los de agrio	Estrellas
Su	Estrellas
los demás frutos secos	Estrellas
los demás chocolates y demás preparaciones alimenticias que contengan	Estrellas
Chales	Estrellas
los demás productos vegetales empleados principalmente en alimentación	Estrellas
los demás instrumentos y aparatos de la medicina, cirugía, odontología	Estrellas
los demás artículos de grifería y órganos similares	Estrellas
suéteres, jerséis pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares	Estrellas
Otros frutos secos	Estrellas
las demás partes y accesorios de vehículos automóviles	Estrellas
las demás preparaciones alimenticias que contengan cacao, con un peso	Estrellas
los demás libros, folletos e impresos similares	Estrellas
Alubias desvainadas, preparadas o conservadas, excepto en vinagre	Estrellas
chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas velos y artículos similares	Estrellas
Harina, sémola y polvo de los productos	Estrellas
Mantas de lana o de pelo fino, excepto las eléctricas	Estrellas
los demás sombreros y tocados, de las demás materias	Estrellas
Chaquetas, de punto para hombres	Estrellas
camisas de algodón para hombres	Estrellas

*Datos de PROECUADOR (2013)