

## Annexes

### Anexo A

**Interviewee code:** big\_measuringtools\_4

---

Interviewer: Well, I'll give you a little bit of context first, the purpose of this interview is to learn about the negotiation process and the impact that cultural differences and also geopolitical conditions have on the development of Latin American companies that need technological devices for their economic activities, mostly with East Asian.

Interviewee: Ok

Interviewer: So first, how many Latin American partners do you trade with to import technology? From which countries?

Interviewee: We make agreements with around 6 clients, mostly they come from Brazil, Colombia, Mexico, and Chile.

Interviewer: What type of technology or machinery do you usually trade and what is it like they are mostly used for?

Interviewee: We sell Digital Measuring tools. They are used for different purposes based on the requirements the customer has, like to deal with electricity, laboratories, power sources and circuits, Air quality monitoring, medical care and household use.

Interviewer: Can you describe a typical negotiation process when dealing with Latin American business partners... like go into more details on the first contact, how the meetings go, what aspects are discussed?

Interviewee: meeting the client in booth of a electronics Fair, get to know the products requirements of the clients and both exchange business cards. After we arrange a factory tour for the clients and meetings with the client to discuss the details on the interested products, including customized requirements, product price, MOQ, Payment terms, shipping terms, lead time and approval qualification to the client's local market.

Interviewer: Ok so according to your experience, are there any cultural advantages and difficulties of negotiations?

Interviewee: Yes, for the advantage point is that they show a lot of enthusiasm treat you very nice as a friend when you get accepted by them, and the difficult point for me is that they change their thoughts emotionally and you need to pay much more time and more patient to cooperate together.

Interviewer: What kind of practices have you noticed that often make a big difference when dealing with Latin American companies I mean to solve these issues?

Interviewee: You need to be patient to any problems from them and always answer very fast and show warmth, and do not talk about politics and religion. This can help to solve most of your problems with them.

Interviewer: To what extent have Free Trade Agreements (FTAs) been useful during negotiations and have they helped negotiations run more smoothly? If not, how has the lack of FTAs affected the outcome of the negotiations?

Interviewee: From my experience, I didn't really see that FTAs affect negotiations.

Interviewer: How do you usually approach them and what is your first impression of your Latin American partners?

Interviewee: Sometimes Meeting online, seldom face to face, mostly Via email. The first impression we had was that Latin Americans are in a good shape, a little bit serious but most of the time friendly.

Interviewer: Do you prefer to make technology and machinery deals with Latin American nations compared to companies from other countries? and if so, why?

Interviewee: Just for me, most of my clients are friendly, and we all have a good cooperation. You just need to treat different clients in correct ways.

Interviewer: what aspects do you consider then when entering relationships with Latin American importers?

Interviewee: Religion, language and economic are the main factors when cooperating with Latin American clients. We care about having a good relationship with them.

## **Anexo B**

**Interviewee code:** big\_transportation\_6

---

Interviewer: The purpose of this interview is to learn about the negotiation process and the impact that cultural differences and geopolitical conditions have on the development of Latin American companies that need technological devices and state-of-the-art machinery to carry out their economic activities, mostly with East Asian companies

Interviewee: ok!.

Interviewer: How many Latin American partners do you trade with to import technology? From which countries?

Interviewee: We have around 6 partners, they are from Chile, Argentina, Brazil, Mexico, Colombia.

Interviewer: What type of technology and/or machinery do you usually trade and what is it mostly used for?

Interviewee: Torque wrench, which is mainly used for bicycle, vehicles, Rail and aircraft manufacturing, and Shipbuilding.

Interviewer: Could you describe please a typical negotiation process when dealing with Latin American business partners like the first contact, how do meetings usually go, what aspects are discussed

Interviewee: The main parts of the negotiation are price, quality, delivery time... this is what's taken into consideration when doing business.

Interviewer: In your experience, what are the cultural advantages and difficulties of negotiations?

Interviewee: The most difficult of negotiation is language, most of them speak Portuguese and Spanish, but we mainly use English.

Interviewer: What kind of practices have you noticed that often make a big difference when dealing with Latin American companies?

Interviewee: provide good quality price, fast delivery time, and easy to make the payment.

Interviewer: What other types of advantages and difficulties it could be political, economic, time zone, delivery times usually appear during the agreement?

Interviewee: The first is tariff, most of countries in the Latin America have high tariffs, for example, in Brazil, the tariff rate is around 100%. The second is higher shipping cost, because of the distance is the longest on earth.

Interviewer: To what extent have Free Trade Agreements been useful during negotiations and have they helped negotiations run more smoothly? If not, how has the lack of FTAs affected the outcome of the negotiations?

Interviewee: If the FTAs can help to reduce the tariff rate, it's useful!

Interviewer: What barriers or cultural differences have you observed that impede communication or hinder the results of trade negotiations on technology transfers?

Interviewee: Price, language, time zone, and etc

Interviewer: How do you usually approach them and what is your first impression of your Latin American partners?

Interviewee: most of them are friendly. We just focus on providing good quality products, provide after sales services timely and then they will be satisfied with us.

Interviewer: What have been the overall economic benefits of entering into technology negotiations and agreements with Latin American partners?

Interviewee: That will be a win-win cooperation.

Interviewer: What aspects (cultural, economic, political) have captured your attention the most (good or bad) when negotiating on technology with Latin American technology companies?

Interviewee: In terms of cultural, they also like the price lower and lower, but they aren't like buyers from India. That is ok for us. In terms of economic, they have a good industrial base, that means they have a huge requirement for our products, torque wrench and accessories. In

terms of political, Latin American countries have established and maintained close political relations with China. This helps in doing business.

Interviewer: Do you prefer to make technology and machinery deals with Latin American nations compared to companies from other countries? and if so, why?

Interviewee: So far, in our company, Latin American countries account for 16.89% of the order quantity. In contrast, we prefer the markets of Europe, the United States, Japan, and South Korea with a better industrial base.

Interviewer: What aspects do you consider when entering into relationships with Latin American importers?

Interviewee: We will consider the factors as following, such as price. the overall quality, the delivery time, payment term.

## **Anexo C**

**Interviewee code:** big\_pharmaceuticals\_4

---

Entrevistador: El principal objetivo de esta entrevista es conocer el proceso de negociación y el impacto que las diferencias culturales y las condiciones geopolíticas tienen en el desarrollo de las empresas latinoamericanas que necesitan dispositivos tecnológicos y maquinaria de última generación para llevar a cabo sus actividades económicas, sobre todo con empresas de Asia Oriental, que comprenden los países de China, Japón, Corea del Sur, Taiwán, Mongolia y dos dependencias: Hong Kong y... Macao.

Entrevistado: ¡Listo de una! Coméntame que te interesa saber, intentaré responder lo mejor que pueda.

Entrevistador: Listo, me podrías comentar ¿con cuántos socios de Asia Oriental negocias para importar tecnología?

Entrevistado: La verdad alrededor de 4, pero los mas importantes son China, Corea y Japón.

Entrevistador: Para saber un poquito mas sobre lo que trabajas y te dedicas, y dar un poco mas de contexto, ¿Qué tipo de tecnología y maquinaria suelen traer a Colombia de estos países usualmente? ¿para qué las utilizan?

Entrevistado: Bueno, traemos máquinas de producción, y algunos chillers, para realizar nuestros productos farmacéuticos acá en Colombia. Si, sobretodo estos.

Entrevistador: Súper interesante. Y ¿cómo suele ser el proceso de negociación habitual con socios comerciales de Asia Oriental? Puedes como que contarme un poquito más sobre tipo... el primer contacto, cómo hacen las reuniones, qué discuten, relaciones post negociación de lo que puedas recordar.

Entrevistado: Sobre como nos contactamos con ellos o encontramos un potencial proveedor de este tipo de maquinaria, lo que más hacemos es sobretodo asistir a ferias internacionales,

¡yo personalmente fui a varias! Es muy interesante conocer a personas en la industria cara a cara y ver como se mueve todo, de verdad que es increíble. También mantenemos el contacto a través de compras, negociación de precio, mientras hacemos tipo cartas de garantía primeras compras y los anticipos para despachar

Entrevistador: Y en tu experiencia ¿Cuáles son, las ventajas y dificultades culturales de todo este proceso?

Entrevistado: Pues las ventajas son más que todo el cumplimiento, y las garantías que tienen los asiáticos, facilita mucho la negociación y como desventajas se tiene un poquito de desconfianza con el país, además es difícil que se realice una venta directa sin anticipo o pago total y que utilizan carta de crédito.

Entrevistador: ¡Ok! ¿Qué tipo de prácticas has notado que suelen hacer una gran diferencia a la hora de entablar relaciones con empresas asiáticas orientales?

Entrevistado: La verdad es que el cumplimiento de los acuerdos es lo mas importante para que todo salga sobre ruedas.

Entrevistador: ¿Y qué otro tipo de ventajas y dificultades, ya sean políticas, económicas, zona horaria, tiempos de entrega... suelen aparecer durante el acuerdo?

Entrevistado: la zona horaria aumenta mucho los tiempos de respuesta y nos toca esperar más tiempo, es lo que mas resaltaría.

Entrevistador: ¿En qué medida los Tratados de Libre Comercio entre Colombia y los países con los que comercian han sido útiles durante las negociaciones y han contribuido a que éstas se desarrollen con mayor fluidez?

Entrevistado: No estamos muy al tanto de las tecnicidades, pero si... se tienen ventajas competitivas y amparado por acuerdos bilaterales, además nos da mas confianza a la hora de realizar negociaciones.

Entrevistador: ¿Y usualmente cómo te aproximas a ellos la primera vez y cuál es la primera impresión que tiene sobre sus socios de Asia Oriental?

Entrevistado: A través de comunicaciones entre comerciales, también nos hacen invitaciones a conocer la planta, y usualmente nos dan la impresión de amabilidad y confianza.

Entrevistador: ¿Cuáles han sido en general los beneficios económicos de establecer negociaciones y acuerdos en materia de tecnología con socios de Asia Oriental?

Entrevistado : Lo que más hemos notado es la relación precio / calidad, el precio de la tecnología asiática es mucho mas bajo y con buena calidad.

Entrevistador: Podrías hablarme un poco más sobre ¿Qué aspectos ya sean culturales, económicos, políticos te han llamado más la atención de las negociaciones comerciales que has llevado a cabo con Asia Oriental?

Entrevistado: Para mi lo más interesante es el cumplimiento con los acuerdos que tienen los asiáticos orientales y la eficacia de su comunicación. También intentan ser muy claros para disminuir los malentendidos.

Entrevistador: Y por ultimo ¿Prefieres realizar acuerdos en tecnología y maquinaria con las economías de Asia Oriental en comparación con empresas de otros países? ¿por qué?, ¿qué aspectos tiene en cuenta para entablar relaciones con distribuidores asiáticos?

Entrevistado: La mayoría de veces si, mas que todo por los precios competitivos con equipos de buena calidad, tienen ofertas de alta calidad y respaldadas. También la trayectoria en el mercado, y el numero de clientes que tienen.

## **Anexo D**

**Interviewee code:** multi\_energy\_1

---

Entrevistador: De nuevo, muchas gracias por tu tiempo, el objetivo de esta entrevista es conocer el proceso de negociación y el impacto que las diferencias culturales y las condiciones geopolíticas tienen en el desarrollo de las empresas latinoamericanas que necesitan dispositivos tecnológicos y maquinaria de última generación para llevar a cabo sus actividades económicas, mas que todo con empresas que vienen Asia Oriental, que comprenden los países de China, Japón, Corea del Sur, Taiwán, Mongolia y Hong Kong y Macao.

Entrevistado: ¡Ok! Listo

Entrevistador: Listo entonces ¿Podrías comentarme con cuántos socios de Asia Oriental negocia para importar tecnología?

Entrevistado: Actualmente tenemos un solo proveedor.

Entrevistador: ¿Y qué tipo de tecnología y/o maquinaria suelen comerciar y para qué las utilizan?

Entrevistado: Paneles solares, los importamos para la construcción de los parques solares.

Entrevistador: ¿Puede describir un proceso de negociación habitual cuando trata con socios comerciales de Asia Oriental? Como por ejemplo el primer contacto, reuniones, qué aspectos se discuten, relaciones posteriores, etc.

Entrevistado: Inicialmente nuestro socio en Asia es un contratista con el cual compramos los paneles solares, hacemos un adelanto del pago, y los importamos a Colombia

Entrevistador:¿Y qué tipo de prácticas has notado que suelen hacer una gran diferencia a la hora de entablar relaciones con empresas asiáticas orientales?

Entrevistado: Siempre contamos con un negociador experto en la cultura, las practicas que mas se observan son siempre reuniones en las que no debe haber mucho ruido, existen muchos silencios que se deben saber interpretar.

Entrevistador: ¿Podrías comentarme un poco más sobre qué otro tipo de ventajas y dificultades tipo políticas, económicas, zona horaria, tiempos de entrega suelen aparecer?

Entrevistado: Actualmente por la pandemia es más complicado, con los inconvenientes causados y las fuertes regulaciones establecidas por el gobierno la verdad hemos tenido que iniciar el proceso de importación antes de lo planeado por lo que los componentes han sido enviados con algunos meses de anticipación para evitar algunos problemas y retrasos que puedan ocurrir, nos ha tocado tomar estas medidas

Entrevistador: ¡Muy interesante! ¿Y en qué medida los Tratados de Libre Comercio han sido útiles durante las negociaciones y han contribuido a que éstas se desarrollen con mayor fluidez? o, ¿cómo ha afectado la falta de estos TLC a los resultados de las negociaciones?

Entrevistado: Los TLC la verdad facilitan ciertos aspectos de importación y costos adicionales en materia de impuestos, aunque la mayoría de las negociaciones se realizan también con la central de la compañía en Italia.

Entrevistador: ¿Qué barreras o diferencias culturales ha observado que impiden la comunicación o dificultan los resultados de las negociaciones comerciales de tecnología?

Entrevistado: Debemos contar con expertos negociadores que tengan experiencia con la cultura, de otra forma se puede incurrir en faltas de respeto a su cultura que puede ofender a nuestro proveedor.

Entrevistador: Entrando al tema de cultura, ¿Cómo suelen aproximarse y cuál es la primera impresión que tiene sobre los socios de Asia Oriental?

Entrevistado: La comunicación con nuestros socios usualmente es mediante correo electrónico y video llamadas, siempre buscan un beneficio común en el que ambas partes ganan con la negociación que se está llevando a cabo.

Entrevistador: ¿Y cuáles han sido en general los beneficios económicos de establecer negociaciones y acuerdos en materia de tecnología con socios de Asia Oriental?

Entrevistado: Mas allá de los beneficios económicos, la razón por la que elegimos esta compañía como contratista es porque es una compañía líder en el sector de la energía limpia solar, que tiene presencia en diferentes países y que además en otras filiales de Enel se utiliza el mismo contratista.

Entrevistador: ¿Qué aspectos mas que todo culturales, económicos, políticos te han llamado más la atención de las negociaciones comerciales de maquinaria y tecnología que ha llevado a cabo con empresas tecnológicas de Asia Oriental?

Entrevistado: Usualmente este proceso lo llevamos a cabo con expertos que nos colaboran para poder llevar acabo la negociación además del apoyo de la central en Italia, lo que podemos notar es que son personas muy tranquilas y de ese mismo modo son llevadas a cabo las reuniones, se piensa en acuerdos a largo plazo es la forma en la que ellos suelen negociar, en algunos casos las medidas políticas suelen impactar nuestros tiempos de entrega y lo que se tiene pensado inicialmente, es algo con lo que se debe trabajar.

Entrevistador: Por último ¿Prefieren realizar acuerdos en tecnología y maquinaria con las economías de Asia Oriental en comparación con empresas de otros países? y, ¿por qué?, ¿qué aspectos tienen en cuenta usualmente?

Entrevistado: La elección de nuestros contratistas se basa más en este caso en calidad y el reconocimiento que tiene la empresa contratista, es decir como se menciono la empresa con la que trabajamos es una de las compañías más famosa e innovadora del sector es la empresa numero1 de envíos globales por varios años ha ganado este reconocimiento, además de que es una compañía que no solo ofrece sus productos a Enel Colombia sino a nuestras distintas filiales en el mundo.

## Anexo E

Interviewee code: medium\_heavymachinery\_3

---

Entrevistador: Primero, de verdad muchas gracias por ayudarme con esta entrevista, el objetivo es conocer el proceso de negociación y el impacto que las diferencias culturales y las condiciones geopolíticas tienen en el desarrollo de las empresas latinoamericanas que necesitan dispositivos tecnológicos y maquinaria de última generación para llevar a cabo sus actividades económicas, mas que todo con empresas que vienen Asia Oriental, que comprenden los países de China, de Japón, Corea del Sur también, Taiwán, Hong Kong y Macao.

Entrevistado: No te preocupes, para lo que necesites.

Entrevistador: ¿Con cuántos socios de Asia Oriental negocias para importar tecnología?

Entrevistado: 3, hacemos acuerdos con proveedores de Corea del Sur, China y Japón

Entrevistador: ¿Y qué tipo de tecnología suelen traer y para qué las utilizan?

Entrevistado: Traemos repuestos para maquinaria pesada, motores y bombas hidráulicas para reparar por ejemplo buques de carbón.

Entrevistador: Podrías describir un proceso de negociación habitual cuando trata con socios comerciales de Asia Oriental? Lo que te acuerdes esta bien.

Entrevistado: Claro mira, usualmente hacemos el contacto vía correo electrónico y llamadas telefónicas, después se negocia precio, la cantidad que queremos, condiciones de transporte, tiempo de entrega, y normalmente no se negocian servicios post venta o garantías.

Entrevistador: ¿Y cuáles son las ventajas y dificultades culturales de las negociaciones según tu experiencia?

Entrevistado: El idioma puede ser una desventaja, el respeto al cliente es una ventaja.

Entrevistador: ¿Has notado algún tipo de prácticas que suelen hacer una gran diferencia a la hora de entablar relaciones con empresas asiáticas orientales?

Entrevistado: Lo mas importante es el tiempo de respuesta par nosotros, porque proveemos un servicio.

Entrevistador: ¿Qué otro tipo de ventajas y dificultades, tipo políticas, económicas, zona horaria, tiempos de entrega, suelen aparecer durante el acuerdo?

Entrevistado: En estos momentos el costo de transportar rápido es muy alto y las políticas cero covid de China son una dificultad para el transporte marítimo. En condiciones normales no hay dificultades mayores.

Entrevistador: ¿Y en qué medida los Tratados de Libre Comercio han sido útiles durante las negociaciones y han contribuido a que éstas se desarrollen con mayor fluidez? O tipo, ¿cómo ha afectado la falta de TLC en Colombia a los resultados de las negociaciones?

Entrevistado: No hay TLC para los productos requeridos, pero no ha afectado las negociaciones.

Entrevistador: ¿Qué barreras o diferencias culturales ha observado que impiden la comunicación o dificultan los resultados de las negociaciones comerciales sobre transferencias de tecnología?

Entrevistado: Pues mas que todo el idioma en algunos casos, ninguno de nuestro equipo habla los idiomas de nuestros proveedores asiáticos orientales entonces se puede dificultar un poco.

Entrevistador: ¿Cómo suelen aproximarse a ellos y cuál es la primera impresión que tiene sobre sus socios de Asia Oriental?

Entrevistado: Hacemos uso del correo electrónico mas que otros medios y casi siempre nos dan una buena impresión de servicio e interés.

Entrevistador: ¿Cuáles han sido en general, según tú, los beneficios económicos de establecer negociaciones y acuerdos en materia de tecnología con socios de Asia Oriental?

Entrevistado: Yo diría que la disponibilidad de los productos solicitados y el precio competitivo.

Entrevistador: Y según esto ¿Qué aspectos mas que todo culturales, económicos, políticos te han llamado más la atención de las negociaciones comerciales de maquinaria y tecnología que ha llevado a cabo con empresas tecnológicas de Asia Oriental?

Entrevistado: Cabe resaltar los beneficios económicos que hemos tenido, el valor de los productos genuinos es mucho menor que el mismo producto vendido por otro proveedor en otro país.

Entrevistador: Y por último, ¿Prefieres realizar acuerdos en tecnología y maquinaria con las economías de Asia Oriental en comparación con empresas de otros países? y, ¿qué aspectos tienes en cuenta para entablar relaciones con distribuidores asiáticos?

Entrevistado: Depende de los productos a negociar, si son productos de mercado asiático y algunos europeos definitivamente sí. Los precios de los productos asiáticos en cualquier país asiático que se compren, es mucho mas barato que en América, la disponibilidad es mayor y en muchos casos los tiempos de entrega son rápidos. Si el producto a negociar es de originalmente de fabricación asiática, la mejor opción para comprar esta en Asia.

## **Anexo F**

**Interviewee code:** m\_pharmaceutical\_2

---

Entrevistador: Muchas gracias por tu tiempo y por ayudarme con esta entrevista. el objetivo es conocer el proceso de negociación y el impacto que las diferencias culturales y las condiciones geopolíticas tienen en el desarrollo de las empresas latinoamericanas que necesitan dispositivos tecnológicos y maquinaria de última generación para llevar a cabo sus actividades económicas, mas que todo con empresas que vienen Asia Oriental, los países de China, de Japón, Corea del Sur también, Taiwán, Hong Kong y Macao.

Entrevistado: En lo que te pueda colaborar.

Entrevistador: ¿Con cuántos socios de Asia Oriental negocian para importar tecnología?

Entrevistado: tenemos dos mas que todo, China y Japón

Entrevistador: ¿Y qué tipo de tecnología suelen comerciar, también para qué las utilizan?

Entrevistado: Adquirimos maquinas de proceso materia prima para procesar nuestros productos

Entrevistador: ¿Puedes describir un poco el proceso de negociación habitual cuando trata con socios comerciales de Asia Oriental?

Entrevistado: Comenzamos con la relación inicial a través de ferias internacionales, seguido usamos como medio el contacto telefónico y correo electrónico.

Entrevistador: ¿Cuáles son, según tu experiencia, las ventajas y dificultades culturales de las negociaciones?

Entrevistado: Entre las ventajas están las garantías y cumplimientos que nos dan. Y de desventajas suelen pedir exigencias de anticipos, pago adelantado lo que nos hace sentir que hay cierta desconfianza país.

Entrevistador: ¿Qué tipo de prácticas has notado que suelen hacer una gran diferencia a la hora de entablar relaciones con empresas asiáticas orientales?

Entrevistado: Prontas respuestas en la comunicación, también el cumplimiento de documentación y acuerdos de pagos.

Entrevistador: ¿Qué otro tipo de ventajas y dificultades ya sean políticas, económicas, zona horaria, tiempos de entrega suelen aparecer?

Entrevistado: Lo mas resaltante son los tiempos de entrega, se pueden presentar retrasos muchas veces por la logística, distancia, muchas cosas la verdad.

Entrevistador: ¿Y en qué medida los Tratados de Libre Comercio han sido útiles para ti durante las negociaciones y han contribuido a que éstas se desarrollen mejor? o, ¿cómo ha afectado la falta de TLC a los resultados de las negociaciones?

Entrevistado: La verdad nos hemos dado cuenta que nos ayuda a encontrar mayor oferta en el mercado y beneficios tributarios.

Entrevistador: ¿Qué barreras o diferencias culturales ha observado que impiden la comunicación o dificultan los resultados de las negociaciones comerciales sobre transferencias de tecnología?

Entrevistado: sobretodo la distancia territorial entre las dos regiones, y también el idioma podría ser inconveniente ya que toca encontrar un idioma en común.

Entrevistador: Y usualmente ¿Cómo suele aproximarse a ellos y cuál es la primera impresión que tiene sobre sus socios de Asia Oriental?

Entrevistado: Tenemos la mayoría del tiempo representantes comerciales para aproximarnos a ellos. La primera impresión que nos dan es de confianza, respeto, conocimiento y disposición.

Entrevistador: ¿Cuáles han sido en general los beneficios económicos de establecer negociaciones y acuerdos en materia de tecnología con socios de Asia Oriental?

Entrevistado: Definitivamente la relación precio y calidad en comparación con otros proveedores de otros países

Entrevistador: ¿Qué aspectos ya sean culturales, económicos, o políticos te han llamado más la atención de las negociaciones comerciales de maquinaria y tecnología con empresas tecnológicas de Asia Oriental?

Entrevistado: Nos impresiona de buena forma su cumplimiento de compromisos, de responsabilidades, la atención al cliente, y la atención postventa. Siempre están en permanente comunicación también.

Entrevistador: ¿Sientes que prefieres realizar acuerdos en tecnología y maquinaria con las economías de Asia Oriental en comparación con empresas de otros países? Y ¿por qué?

Entrevistado: Sí, sobretodo por el precio, es muy competitivo y atractivo.

## **Anexo G**

**Interviewee code:** multi\_automotive\_2

---

Entrevistador: Me puedes comentar, ¿En que país se encuentra la sede principal?

Entrevistado: En Japón pero trabajamos en la filial de México

Entrevistador: ¿En qué tipo de industria trabaja la empresa?

Entrevistado: en la industria logística y Automotriz

Entrevistador: Y... ¿Con cuántos socios de Asia Oriental negocia para importar tecnología? ¿De donde provienen?

Entrevistado: Tenemos dos socios, vienen de China y Japón

Entrevistador: ¿Qué tipo de tecnología y maquinaria suelen comerciar y para qué las utilizan?

Entrevistado: Comerciamos principalmente software de control financiero y de cadena de suministro

Entrevistador: ¿Puedes describir un proceso de negociación habitual cuando trata con socios comerciales de Asia Oriental? Tipo como es el primer contacto, reuniones, qué aspectos se discuten, relaciones posteriores...

Entrevistado: Antes de la reunión face-to-face, se mencionan los puntos a discutir por medio de correo electrónico. Se tiene una reunión virtual en caso de que los involucrados no se encuentren en el país, y en el caso de que sí estén, se tiene una reunión presencial.

Entrevistador: ¡Interesante! ¿Cuáles son, según su experiencia, las ventajas y dificultades culturales de las negociaciones?

Entrevistado: Bueno, mas que todo las ventajas son la variedad de puntos de vista; los Japoneses y Mexicanos piensan de formas diferentes y estas diferencias se pueden aprovechar de forma valiosa.

Y yo diría que dificultades sería de que el idioma; a pesar de que tanto los Japoneses como los Mexicanos sabemos inglés, muchas veces los estándares de aprendizaje son diferentes.

La variedad de acentos también puede contribuir negativamente en la comunicación, y la Mentalidad cerrada a veces; algunos Japoneses no se toman el tiempo para considerar perspectivas de Mexicanos, debido a su cultura de perfeccionismo

Entrevistador: ¿Y qué tipo de prácticas has notado que suelen hacer una gran diferencia a la hora de entablar relaciones con empresas asiáticas orientales?

Entrevistado: Uno tiene que considerar las diferencias culturales antes de que se vuelvan un problema. Es importante también investigar sobre la cultura antes de alguna interacción importante y anticipar su comportamiento y que no te lleguen de sorpresa estas diferencias culturales.

Entrevistador: ¿Qué otro tipo de ventajas y dificultades políticas, económicas, zona horaria, tiempos de entrega suelen aparecer durante el acuerdo?

Entrevistado: Bueno como ventajas, se tienen los medios tecnológicos para minimizar malentendidos, y para interactuar a distancia, y como desventajas diría la diferencia horaria sí es un problema importante ya que en México se tiene que tener las reuniones muy en la noche para que en China o Japón sea la reunión temprano. Los tiempos de entrega pueden llegar a prolongarse debido a la distancia o eventos naturales; esto puede provocar impactos negativos en la cadena de suministro que se deben considerar desde antes.

Entrevistador: ¿En qué medida los Tratados de Libre Comercio han sido útiles durante las negociaciones y han contribuido a que éstas se desarrollen con mayor fluidez? o, ¿cómo ha afectado la falta de estos TLC a los resultados de las negociaciones?

Entrevistado: Afortunadamente gracias a los TLCs muchos de los productos que importamos pueden gozar de una preferencia arancelaria.

Entrevistador: ¿Cómo suele aproximarse a ellos y cuál es la primera impresión que tiene sobre sus socios de Asia Oriental?

Entrevistado: suelo aproximarme a mis socios asiáticos por correo electrónico o llamada telefónica. Mi primera impresión fue que eran muy serios, poco expresivos y su lenguaje corporal muy diferente al de los Mexicanos. También que son muy puntuales y relajados en su vestimenta.

Entrevistador: ¿Cuáles han sido en general los beneficios económicos de establecer negociaciones y acuerdos en materia de tecnología con socios de Asia Oriental?

Entrevistado: son muy puntuales en sus entregas, y formales en sus negociaciones, muy comprometidos. Para ellos el cliente es lo primero, siempre se esfuerzan por cumplir todo lo acordado, sin ningún tipo de trampa o aprovechamiento del cliente.

Entrevistador: ¿Qué aspectos culturales, económicos, políticos te han llamado más la atención de las negociaciones comerciales de maquinaria y tecnología que ha llevado a cabo con empresas tecnológicas de Asia Oriental?

Entrevistado: A diferencia de mucha gente en este país, no intentan engañarte ni regatearte, son muy transparentes con sus negocios, con un código de ética y moral muy positiva.

Entrevistador: ¿Prefiere usted realizar acuerdos en tecnología y maquinaria con las economías de Asia Oriental en comparación con empresas de otros países? y, de ser así, ¿por

qué?

Entrevistado: Sí por todo lo dicho anteriormente

Entrevistador: ¿Qué aspectos tiene en cuenta para entablar relaciones con distribuidores asiáticos?

Entrevistado: A parte de considerar las diferencias culturales, siempre veo cuanto tiempo han estado trabajando con otras empresas de Latinoamérica. Sobretudo lo que piensan estas otras empresas de sus negocios con el distribuidor asiático en el que estoy interesada.

## **Anexo H**

**Interviewee code:** multi\_tech&servers\_4

---

Entrevistador: Listo, primero ¿En que país se encuentra la sede principal?

Entrevistado: estamos basados en Colombia

Entrevistador: y... ¿En qué tipo de industria trabaja?

Entrevistado: Trabajamos en el sector de la tecnología

Entrevistador: ok... ¿Con cuántos socios de Asia Oriental negocia para importar tecnología?  
¿De donde provienen?

Entrevistado: En asia en total contamos con 20 business partners, en la oriental alrededor de 4

Entrevistador: ¿Qué tipo de tecnología o de pronto maquinaria suelen comerciar y para qué las utilizan?

Entrevistado: negociamos computadores y opciones para servidores con los proveedores

Entrevistador: ¿Puedes describir un proceso de negociación habitual cuando trata con socios comerciales de Asia Oriental? Por ejemplo el primer contacto, reuniones, qué aspectos se discuten, relaciones comerciales... post negociación y eso

Entrevistado: Desde el aérea comercial contactan al proveedor, pacta tarifas y términos de negociación, se valida que agente de carga van a manejar o se va manejar, se pacta si la mercancía viene como OTM, forma de pago, etc

Entrevistador: ¿ Y... cuáles serían, ya según tu experiencia, las ventajas y dificultades culturales de las negociaciones?

Entrevistado: como ventajas diría que la mercancía llega en los tiempos acordados, facilidad de pago, se puede traer vía marítima en volumen, y como desventajas que el agente de carga en ocasiones no realiza el debido seguimiento.

Entrevistador: Ok... ¿Qué tipo de prácticas has notado que suelen hacer una gran diferencia a la hora de entablar relaciones con empresas asiáticas orientales?

Entrevistado: Como son países de Asia, tienen tecnología mas avanzada y saben valorar el recurso humano y tiempos.

Entrevistador: ¿Qué otro tipo de ventajas y dificultades más yéndose tipo políticas, económicas, zona horaria, tiempos de entrega, suelen aparecer?

Entrevistado: Desventajas sobretodo en el horario para poder comunicarse con el proveedor por las zonas horarias diría yo

Entrevistador: ¡Súper interesante! ¿En qué medida los Tratados de Libre Comercio (TLC) han sido útiles durante las negociaciones y han contribuido a que éstas se desarrollen con mayor fluidez? O si no, ¿cómo ha afectado la falta los resultados de las negociaciones?

Entrevistado: los productos que se traen actualmente están con 0% de arancel en Colombia

Entrevistador: ¿Qué otras barreras o diferencias culturales ha observado que impiden la comunicación o dificultan los resultados de las negociaciones comerciales sobre transferencias de tecnología?

Entrevistado: Personalmente siento que el idioma es la mas grande

Entrevistador: ¿Cómo suele aproximarse a ellos y cuál es la primera impresión que tiene sobre sus socios de Asia Oriental?

Entrevistado: por lo general las empresas asiáticas tienen aliados en LATAM para que nosotros nos podamos contactar.

Entrevistador:¿Cuáles han sido en general los beneficios económicos de establecer negociaciones y acuerdos en materia de tecnología con socios de Asia Oriental?

Entrevistado: el precio competitivo de los productos

Entrevistador: listo y ¿Qué aspectos culturales, económicos o políticos le han llamado más la atención del proceso?

Entrevistado: Quiero resaltar la creatividad de los asiáticos sobretodo en su forma de hacer negocios

Entrevistador: Y ¿Sientes que prefieres realizar acuerdos en tecnología y maquinaria con las economías de Asia Oriental en comparación con empresas de otros países?

Entrevistado: Por ahora si porque los productos que negociamos están exceptos de aranceles

Entrevistador: dale y por ultimo ¿Qué aspectos tiene en cuenta para entablar relaciones con distribuidores asiáticos?

Entrevistado: Nos importa mucho las relaciones con las personas u otras empresas de LATAM

## **Anexo I**

**Interviewee Code:** medium\_medical\_2

---

Entrevistador: Bueno para comenzar, me podrías comentar ¿En que país se encuentra la sede principal?

Entrevistado: En Colombia

Entrevistador: ¿En qué tipo de industria trabajas?

Entrevistado: Somos importadores de tecnología en el área de ortopedia

Entrevistador: ¿Con cuántos socios de Asia Oriental negocia para importar tecnología? ¿De donde provienen?

Entrevistado: tenemos proveedores que vienen de China y Taiwán

Entrevistador: Y ¿Qué tipo de tecnología o maquinaria suelen comerciar y para qué las utilizan?

Entrevistado: Con ellos negociamos los componentes ortopédicos que necesitamos

Entrevistador: ¿Puedes describir en general un proceso de negociación habitual cuando trata con socios comerciales de Asia Oriental? Tipo el primer contacto, reuniones, etc etc.

Entrevistado: El primer contacto casi siempre es por vía de manera virtual

Entrevistador: Y ¿Cuáles son, según su experiencia, las ventajas y dificultades culturales de las negociaciones?

Entrevistado: Las ventajas con los productos Orientales es su precio sobretodo. Son bastante económicos, las dificultades ha sido un poco el idioma a pesar que hablan inglés, siempre se dificulta un poco.

Entrevistado: Muy interesante ¿y qué tipo de prácticas has notado que suelen hacer una gran diferencia a la hora de entablar relaciones?

Entrevistado: Son bastante estrictos con respecto al pago ya que debe ser pago anticipado a pesar de llevar varios años negociando con ellos no aceptan crédito sobre ningún pedido.

Entrevistador: Y ¿Qué otro tipo de ventajas y dificultades suelen aparecer durante el acuerdo?

Entrevistador: Mas que todo dificultades la zona horaria ya que tenemos 13 horas de diferencia con respecto a ellos, toca trasnochar bastante para negociar con ellos, con respecto a las entregas con nosotros han sido bastante cumplidos.

Entrevistador: ¡Ok! ¿En qué medida los Tratados de Libre Comercio han sido útiles durante las negociaciones y han contribuido a que éstas se desarrollen con mayor fluidez? o, ¿cómo ha afectado la falta de estos TLC a los resultados de las negociaciones?

Entrevistado: No tenemos TLC con los países Asiáticos, seria bueno tener estos tratados con estos países principalmente en productos, médicos.

Entrevistador: ¿Qué barreras o diferencias culturales has tipo notado que impiden la comunicación o dificultan los resultados de las negociaciones comerciales sobre transferencias de tecnología?

Entrevistado: Hasta el momento no hemos tenido ninguna dificultad con las negociaciones con los Orientales.

Entrevistador: ¿y cómo suelen aproximarse a ellos y cuál es la primera impresión que tiene sobre sus socios de Asia Oriental?

Entrevistado: La primera impresión fue de desconfianza había ellos porque todo se hizo virtual con unas personas desconocidas con una cultura diferente y con mucho temor de que se perdiera el primer envío de dinero ya que como te dije en las preguntas anteriores no permiten pagos posteriores, sino pagos anticipados.

Entrevistador: ¿Cuáles han sido en general los beneficios económicos de establecer negociaciones y acuerdos en materia de tecnología con socios de Asia Oriental?

Entrevistado: Si hay bastante beneficios económicos por los precios que ofrecen, con respecto al resto del mercado Europeo y Estadounidense.

Entrevistador: ¿Qué aspectos culturales, económicos o ya sean políticos te han llamado más la atención de las negociaciones comerciales de tecnología que han llevado a cabo?

Entrevistado: Lo que mas resaltamos es que son muy correctos en sus envíos, cumplidos, bastante serios en las negociaciones.

Entrevistador: Muy bien, ¿y sientes que prefieres realizar acuerdos en tecnología y maquinaria con las economías de Asia Oriental en comparación con empresas de otros países? Y ¿por qué?

Entrevistado: Si, prefiero realizar acuerdos tecnológicos y comerciales con empresas de Asia Oriental ya que nos han colaborado bastante, en las negociaciones que hemos hecho con dichas empresas y hasta el momento o hemos tenido ningún inconvenientes con ninguna de ellas, todas han sido bastante cumplida y serias.

Entrevistador: dale y por ultimo, ¿Qué aspectos tienes en cuenta para entablar relaciones con distribuidores asiáticos?

Entrevistado: El primer aspecto importante para hacer relaciones con las empresas de Asia Oriental el solicitarle la documentación de la empresa con sus respectivos permisos y las certificaciones Apostillada por el consulado Colombiano y verificar el nombre de la empresa ante la cámara de comercio de dicho país para la existencia real de la empresa.

## **Anexo J**

**Interviewee code:** small\_motors&automotive\_1

---

Entrevistador: Bueno, me podrías comentar un poco sobre ¿qué tipo de industria trabajas?

Entrevistado: Trabajamos en comercio exterior mas especializado en tecnología

Entrevistador: Y ¿Con cuántos socios de Asia Oriental negocia para importar tecnología? ¿De donde provienen?

Entrevistado: Nada mas negociamos con empresas de China

Entrevistador: y ...¿Qué tipo de tecnología o maquinaria suelen comerciar y para qué las utilizan?

Entrevistado: Comerciamos con ellos motores

Entrevistador: Excelente será que puedes describir un proceso de negociación habitual cuando trata con socios comerciales de Asia Oriental?

Fletes internaciones

Entrevistador: ¿Cuáles son, según su experiencia, las ventajas y dificultades culturales de las negociaciones?

Entrevistado: Como desventaja principal para nosotros son los horarios por la diferencia de zona y como ventajas diría que la flexibilidad y rapidez de nuestros socios orientales mas que todo

Entrevistador: Listo! Y ¿Qué tipo de prácticas has notado que suelen hacer una gran diferencia a la hora de entablar relaciones con empresas asiáticas orientales?

Entrevistado: La agilidad la resalto

Entrevistador: ¿En qué medida los Tratados de Libre Comercio han sido útiles durante las negociaciones y han contribuido a que éstas se desarrollen con mayor fluidez? O, ¿cómo ha afectado la falta de estos TLC a los resultados de las negociaciones?

Entrevistado: Gozamos de algunas desgravaciones pero no hay TLC con China

Entrevistador: Además de eso, ¿Qué barreras o diferencias culturales ha observado que impiden la comunicación o dificultan los resultados de las negociaciones comerciales sobre transferencias de tecnología?

Entrevistado: El idioma es una barrera importante que corta a veces la comunicación

Entrevistador: ¿Cómo suele aproximarse a ellos y cuál es la primera impresión que tiene sobre sus socios de Asia Oriental?

Entrevistado: Nos acercamos de manera virtual mas que todo, y sentimos que son muy ágiles al entablar conversaciones y responder

Entrevistador: ¿Cuáles han sido en general los beneficios económicos de establecer negociaciones y acuerdos en materia de tecnología con socios de Asia Oriental?

Entrevistado: Que están bien posicionados en el mercado y nos permite abrir mas puertas en la industria

Entrevistador: ¿Qué aspectos te han llamado más la atención o puedes resaltar de las negociaciones que has llevado a cabo con empresas de Asia Oriental?

Entrevistado: Son amables y dan una buena atención

Entrevistador: Dale, y ya casi finalizando, ¿ crees que prefieres realizar acuerdos en tecnología con las economías de Asia Oriental en comparación con empresas de otros países? y, ¿por qué?

Entrevistador: Si, por la economía. Los precios casi siempre son muy buenos y atractivos lo cual nos ayuda.

Entrevistador: Ok! Y ya culminando ¿qué aspectos tienes en cuenta para entablar relaciones con distribuidores asiáticos?

Entrevistado: como dije antes me importa mucho la agilidad y atención que dan los asiáticos a la hora de entablar relaciones comerciales.

## **Anexo K**

**Interviewee code:** big\_foreigntrade\_3

---

Entrevistador: Bueno, primero que todo ¿en que país se encuentra la sede principal?

Entrevistado: Nos encontramos en Colombia

Entrevistador: ¿Y en qué tipo de industria trabajas?

Entrevistado: trabajamos en Comercio Exterior

Entrevistador: y, ¿Con cuántos socios de Asia Oriental negocia para importar tecnología?

¿De donde provienen?

Entrevistado: tenemos relaciones comerciales con varios, mas que todo 3 de Corea, China Y Hong Kong

Entrevistador: ¿Qué tipo de tecnología y maquinaria suelen comerciar y para qué las utilizan?

Entrevistado: Traemos equipos de Computo para el desarrollo de las actividades

Entrevistador: ¿Puedes describir un proceso de negociación habitual cuando trata con socios comerciales de Asia Oriental? Ya sea tipo el primer contacto, o... reuniones, qué aspectos se discuten, relaciones posteriores y pre al acuerdo

Entrevistado: Normalmente se solicita la cotización, forma de pago, tiempo de producción y entrega, modo y medio de Transporte;

Entrevistador: ¿Cuáles son, según tu y tu experiencia en general, las ventajas y dificultades culturales de las negociaciones?

Entrevistado: las desventajas esta en la desconfianza de ambas partes por la calidad de los productos y el compromiso de pago

Entrevistador: Listo, y ¿Qué tipo de prácticas has notado que suelen hacer una gran diferencia a la hora de entablar relaciones con empresas asiáticas orientales?

Entrevistado: Por lo general los documentos comerciales son muy informales y para poder cumplir con la legislación colombiana se tiene muchos inconvenientes de elaboración

Entrevistador: ¿Qué otro tipo de ventajas y dificultades más que todo políticas, económicas, zona horaria, tiempos de entrega, suelen aparecer?

Entrevistado: Resalto mas que todo la distancia; la dificultad de conseguir medios óptimos y expeditos de transporte; y la respuesta a la información por la diferencia horaria

Entrevistador: ¿En qué medida los Tratados de Libre Comercio han sido útiles durante las negociaciones y han contribuido a que éstas se desarrollen con mayor fluidez? o ¿cómo ha afectado la falta de estos TLC a los resultados de las negociaciones?

Entrevistado: salvo Corea no se tiene acuerdos Comerciales vigentes que faciliten el intercambio en Colombia con otros países de Asia Oriental

Entrevistador: ¿Qué barreras o diferencias culturales ha observado que impiden la comunicación o dificultan los resultados de las negociaciones comerciales sobre transferencias de tecnología?

Entrevistado: la confianza

Entrevistador: ¿Cómo suele aproximarse a ellos y cuál es la primera impresión que tiene sobre sus socios de Asia Oriental?

Entrevistado: como primera impresión sentimos que por lo general son muy desconfiados la primera vez

Entrevistador: ok! ¿Cuáles han sido en general los beneficios económicos de establecer negociaciones y acuerdos con socios de Asia Oriental?

Entrevistado : La variedad de productos que tienen para ofrecernos a un buen precio

Entrevistador: Listo, además de esto ¿Qué aspectos te han llamado más la atención (de las negociaciones comerciales de maquinaria y tecnología que ha llevado a cabo con empresas tecnológicas de Asia Oriental?

Entrevistado: Lo mismo que dije anteriormente porque nos da mucha flexibilidad, la variedad de productos disponibles

Entrevistador: ¿Prefiere usted realizar acuerdos en tecnología y maquinaria con las economías de Asia Oriental en comparación con empresas de otros países? y, de ser así, ¿por qué?

Entrevistado: Se preferiría con Europa y EE.UU por los TLC pero los precios de Asia los hacen muy llamativos y mas atractivos

Entrevistador: Y por último, ¿Qué aspectos tienes en cuenta para entablar relaciones con distribuidores asiáticos?

Entrevistado: Más que todo su experiencia y sus referencias comerciales

## **Anexo L**

**Interviewee code:** big\_foreigntrade\_1

---

Entrevistador: ¡Muchas gracias otra vez!, para empezar ¿en qué tipo de industria trabajas?

Entrevistado: Trabajo para una entidad pública

Entrevistador: ¿Con cuántos socios de Asia Oriental negocia para importar tecnología, solo China?

Entrevistado: Si, esta división es solo comercio con China

Entrevistador: ¿Qué tipo de tecnología y/o maquinaria suelen comerciar y para qué las utilizan?

Entrevistado: de todo un poco, pero sobretodo celulares y maquinaria para diferentes industrias especialmente para agroindustria

Entrevistador: ¿Puedes describir un proceso de negociación habitual cuando trata con socios comerciales de Asia Oriental? Como por ejemplo el primer contacto que tuvieron, reuniones, qué aspectos se discuten, relaciones posteriores y pre al acuerdo

Entrevistado: Con los chinos principalmente negocios. Sin embargo, a ellos le gusta establecer una relación de amistad y confianza cuando con la contra parte mientras se hacen negocios. Se resto es un proceso de negociación convencional.

Entrevistador: ¿Cuáles son, según toda tu experiencia, las ventajas y dificultades culturales de las negociaciones?

Entrevistado: Las ventajas yo diría que al querer establecer una relación de confianza el chino está permitiendo conocerlo. Son muy abiertos en que sus clientes conozcan sus fábricas previo a la pandemia que se podía entrar a China, y amplio conocimiento de sus productos. Como desventajas es importante saber que el chino no dice NO, de una manera directa. En algunas ocasiones cuando se les pide bajar el precio automáticamente bajan calidad sin decirlo.

Entrevistador: de verdad es muy interesante lo que me comentas, además de esto ¿Qué tipo de prácticas has notado que suelen hacer una gran diferencia a la hora de entablar relaciones con empresas asiáticas orientales?

Entrevistado: Es importante anotar que cada país de Asia Oriental es diferente en su idiosincrasia. Los chinos, japoneses y coreanos son muy diferentes entre sí. Con China la diferencia es que están conectados 24/7, cuando quieren vender. Sin importar si es sábado o domingo

Entrevistador: y ¿Qué otro tipo de ventajas y dificultades políticas, económicas, zona horaria, tiempos de entrega, suelen aparecer durante el acuerdo?

Entrevistado: La zona horaria es un tema importante para considerar. Principalmente para la parte occidental. Actualmente otro un factor importante a es el costo de los fletes y tiempos de entrega, debido a la coyuntura actual.

Entrevistador: ¿En qué medida los Tratados de Libre Comercio (TLC) han sido útiles durante las negociaciones y han contribuido a que éstas se desarrollen con mayor fluidez? Si no es así, ¿cómo ha afectado la falta de estos TLC a los resultados de las negociaciones?

Entrevistado: Conozco principalmente la relación comercial entre China y Colombia. Ambos países aún no tienen un TLC. Considero que con China los TLC no han afectado las negociaciones entre ambos países, China actualmente es el primer socio en el origen de las importaciones de Colombia y el segundo en el destino de las exportaciones.

Entrevistador: Y ¿Qué barreras o diferencias culturales ha observado que impiden la comunicación o dificultan los resultados de las negociaciones comerciales sobre transferencias de tecnología?

Entrevistado: China por ejemplo ya es una potencia económica en materia de tecnología. Transmitir cómo funciona su desarrollo tecnológico en Colombia ha sido un reto para las empresas, que poco a poco han ido superando.

Entrevistador: ¿Cómo suele aproximarse a ellos y cuál es la primera impresión que tiene sobre sus socios de Asia Oriental?

Entrevistado: Importante saber que la jerarquía para ellos es importante. Así mismo, la puntualidad y su gastronomía. Las negociaciones se cierran más en restaurantes que en mesas de junta directiva.

Entrevistador: ¿Cuáles han sido en general los beneficios económicos de establecer negociaciones y acuerdos en tecnología con socios de Asia Oriental?

Entrevistado: Mas que todo es la transferencia de conocimiento, generación de empleos locales y desarrollo económico para Colombia.

Entrevistador: y ¿Qué aspectos culturales, económicos, políticos le han llamado más la atención de las negociaciones comerciales de maquinaria y tecnología que ha llevado a cabo con empresas tecnológicas de Asia Oriental?

Entrevistado: Puedo decir en representación de los empresarios que el tema cultural es un factor muy importante en las negociaciones.

Entrevistador: ¿Prefiere usted realizar acuerdos en tecnología y maquinaria con las economías de Asia Oriental en comparación con empresas de otros países? y, de ser así, ¿por qué?

Entrevistado: Si. Asia se está convirtiendo especialmente China y Singapur en tecnología e innovación.

Entrevistador: Listo, y para finalizar, ¿Qué aspectos tienen en cuenta para entablar relaciones con distribuidores asiáticos?

Entrevistado: Idioma, diferencia horaria y diferencias culturales

## **Anexo M**

**Interviewee code:** small\_foreigntrade\_2

---

Entrevistador: ¿En qué tipo de industria trabajas?

Entrevistado: En comercio internacional

Entrevistador: ok! Y ¿Con cuántos socios de Asia Oriental negocias para importar tecnología? ¿y de donde son?

Entrevistado: Más de 10 en toda Asia. Y en oriental con China y Hong Kong

Entrevistador: ¿Qué tipo de tecnología suelen comerciar y para qué las utilizan?

Entrevistado: Maquinaria industrial y de construcción. Importamos para la venta en el país local.

Entrevistador: ¿puedes describir un proceso de negociación habitual cuando trata con socios comerciales de Asia Oriental? Por ejemplo el primer contacto, reuniones, qué aspectos se discuten, relaciones posteriores y pre al acuerdo

Entrevistado: Se hace el primer contacto a través de las oficinas en China, se agenda una primera reunión para explicar las necesidad y especificaciones de la maquinaria. La compañía nos envía una cotización y con esto hacemos una proyección del costo estimado del producto después de la importación. Después de que se concrete un precio y unas condiciones se hace el pago de un anticipo para el inicio del proceso de envío y exportación.

Entrevistador: súper interesante, y en general ¿Cuáles son, según tu experiencia, las ventajas y dificultades culturales de las negociaciones?

Entrevistado: Como ventajas es la facilidad de conversar en el mismo idioma (inglés), y el dinamismo en las negociaciones. Y como dificultades son falta de confianza, el orden y la puntualidad de la cultural asiática chocan con la colombiana.

Entrevistador: ¿Qué tipo de prácticas has notado que suelen hacer una gran diferencia a la hora de entablar relaciones con empresas asiáticas orientales?

Entrevistador: Lo que más marca la diferencia es tener una buena comunicación, dejando muy claro las necesidades y los tiempos. Ser prudente a la hora de negociar. El hecho de tener una oficina en China nos daba mucha seguridad porque se podía revisar la mercancía antes de enviarla.

Entrevistador: ¿Qué otro tipo de ventajas y dificultades tipo políticas, económicas, zona horaria, tiempos de entrega, entre otros suelen aparecer?

Entrevistado: Como ventajas la oficina de China. Teníamos algunas personas que trabajaban en china y se contactaban directamente con los proveedores. Y Dificultades siento que los tiempos de envío marítimos son muy altos y el envío aéreo es muy costoso. Las transacciones son en dólares entonces el precio varía según varía la tasa de cambio. La diferencia era importante al momento de negociar y muchas veces teníamos que ser nosotros los que nos teníamos que contactar a altas horas de la noche.

Entrevistador: ¿En qué medida los Tratados de Libre Comercio (TLC) han sido útiles durante las negociaciones y han contribuido a que éstas se desarrollen con mayor fluidez? Si no es así, ¿cómo ha afectado la falta de estos TLC a los resultados de las negociaciones?

Entrevistado: Hay mucha burocracia al momento de la importación. Si hay un buen operador logístico con buenas conexiones logra legalizar y nacionalizar la mercancía en semanas, si hay algún problema o el operador logístico no tiene experiencia o es un producto nuevo en Colombia el proceso puede demorar meses.

Entrevistador: y ¿Qué barreras o diferencias culturales ha observado que impiden la comunicación o dificultan los resultados de las negociaciones comerciales sobre transferencias de tecnología?

Entrevistado: En China hay un avance muy alto en el tema tecnológico, Colombia aún tiene barreras importantes para la implementación tanto en la calificación de los operarios que instalen y hagan el mantenimiento de nuevo equipos tanto como por la infraestructura disponible en el país, en muchos casos para traer productos innovadores hay que traer muchos equipos que en china son dado por sentado porque ya es normal en su desarrollo tecnológico.

Entrevistador: ¿Cómo suele aproximarse a ellos y cuál es la primera impresión que tiene sobre sus socios de Asia Oriental?

Entrevistado: Nuestra oficina en China los contacta y luego nosotros hacemos acercamiento por email, posteriormente se pueden agendar reuniones. Son personas muy serias y muy puntuales, se enfocan en sacar los negocios adelante rápido. En persona son muy amables y muy serviciales.

Entrevistado: ¿Cuáles han sido en general los beneficios económicos de establecer negociaciones y acuerdos en materia de tecnología con socios de Asia Oriental?

Entrevistado: Hay una gran cantidad de productos innovadores en china, adicionalmente suelen ser más accesibles.

Entrevistador: súper interesante. ¿Qué otros aspectos mas tipo culturales, económicos, políticos te han llamado más la atención de las negociaciones comerciales de maquinaria y tecnología que ha llevado a cabo con empresas tecnológicas de Asia Oriental?

Entrevistado: Las personas son muy serviciales, especialmente de manera presencial. El contacto, la negociación, la compra y el envío y todo el proceso es más fácil de lo que la gente cree siempre. Hay una gran demanda de productos tecnológicos chinos y se ve tanto por el lado de el interés de los clientes en Colombia como en las anécdotas que nos cuentan los proveedores de la cantidad de clientes latinos y colombianos que tienen.

Entrevistador: ¿y sientes que prefieren realizar acuerdos en tecnología y maquinaria con las economías de Asia Oriental en comparación con empresas de otros países? Y ¿por qué?

Entrevistado: Si, las empresas chinas ofrecen productos de muy buena calidad con precios inferiores, siempre y cuando se tenga un buen distribuidor.

Entrevistador: Muchas gracias y por último, ¿Qué aspectos tiene en cuenta para entablar relaciones con distribuidores asiáticos?

Entrevistado: La experiencia que tienen, los clientes que tienen de que países son, el tamaño y alcance de mercado que tienen, si tienen operaciones en Latinoamérica.