

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE COMUNICACIÓN LINGÜÍSTICA Y LITERATURA
ESCUELA MULTILINGÜE DE NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**DISERTACIÓN PREVIA A LA DEFENSA DE TESIS PARA LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO MULTILINGÜE EN NEGOCIOS Y RELACIONES
INTERNACIONALES**

**ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES ASPECTOS CULTURALES NECESARIOS
PARA NEGOCIACIONES COMERCIALES Y POLÍTICAS ENTRE
ECUADOR E IRÁN**

ANDREA CAROLINA VALAREZO GRANJA

**SEPTIEMBRE, 2014
QUITO – ECUADOR**

AGRADECIMIENTO

A Dios, por la vida, la inteligencia y la sabiduría para completar mis estudios y finalizar esta disertación. A mis padres, por el apoyo constante, la educación y los valores. A mis hermanos de comunidad, amigos y familia que han formado parte de este proceso. A mi director de tesis por sus conocimientos y dedicación para cumplir el objetivo.

ÍNDICE

CARATULA		
AGRADECIMIENTO		
INDICE GENERAL.		
I.	TEMA	1
II.	RESUMEN	1
III.	ABSTRACT	2
IV.	ZUSAMMENFASSUNG	2
V.	INTRODUCCIÓN	4
CAPÍTULO I		
IMPORTANCIA DE LA CULTURA		13
1.1.	Definición de Cultura	13
1.1.1.	Conceptos y clasificación de cultura	15
1.1.2.	Elementos de la cultura	17
1.1.3.	Características de la cultura	19
1.2.	Cultura iraní	20
1.2.1.	Identidad en la cultura iraní	26
1.2.2.	Idiosincrasia iraní	28
1.2.3.	Creencias religiosas en Irán	30
1.3.	Cultura ecuatoriana	33
1.3.1.	Identidad en la cultura ecuatoriana	37
1.3.2.	Idiosincrasia ecuatoriana	39
1.3.3.	Creencias religiosas en Ecuador	41
CAPITULO II		
PERFIL ECONÓMICO Y POLÍTICO DE IRÁN Y ECUADOR		45
2.1.	Ámbito económico y político de Irán	45
2.1.1.	Perspectivas económicas y políticas en Irán	45
2.1.2.	Apertura Internacional en Irán	49
2.1.3.	Influencia en la Economía mundial	53
2.2.	Ámbito económico y político de Ecuador	55
2.2.1.	Perspectivas económicas y políticas en Ecuador	56
2.2.2.	Apertura Internacional en Ecuador	61
2.2.3.	Influencia en la Economía mundial	65
2.3.	Historia de las relaciones comerciales y políticas entre Irán y Ecuador	67
2.3.1.	Importancia de la relación bilateral Irán-Ecuador	68
2.3.2.	Desarrollo de relaciones políticas y comerciales a partir del gobierno de Rafael Correa	69
2.3.3.	Acuerdos bilaterales entre Irán y Ecuador	72
CAPITULO III		
NEGOCIACIÓN IRÁN- ECUADOR		76
3.1.	La Negociación	76
3.1.1.	Tipos y estilos de negociadores	76
3.1.2.	Aspectos culturales que influyen en una negociación	79

3.1.3.	Errores comunes en las negociaciones	86
3.2.	Negociación en Irán	89
3.2.1.	Normas de protocolo en Irán	91
3.2.2.	Estrategias de negociación empleadas en Irán	92
3.2.3.	Pautas para una negociación exitosa con Irán	93
3.3.	Negociación en Ecuador	94
3.3.1.	Normas de protocolo en Ecuador	96
3.3.2.	Estrategias de negociación empleadas en Ecuador	98
3.3.3.	Pautas para una negociación exitosa con Ecuador	99
3.3.4.	Propuesta a negociadores ecuatorianos	100
VI.	ANÁLISIS	102
VII.	CONCLUSIONES	110
VIII.	RECOMENDACIONES	113
IX.	BIBLIOGRAFÍA	116

I. TEMA

ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES ASPECTOS CULTURALES NECESARIOS PARA NEGOCIACIONES COMERCIALES Y POLÍTICAS ENTRE ECUADOR E IRÁN

II. RESUMEN

En esta disertación se desarrolla un análisis de los principales aspectos culturales necesarios para la realización de negociaciones comerciales y políticas entre Ecuador e Irán, dado el incremento en sus relaciones especialmente a partir del gobierno del presidente Rafael Correa. Como referencia teórica se utiliza el Multiculturalismo y la Antropología Simbólica. La metodología utilizada es análisis-síntesis. Partiendo de un contexto general de la cultura ecuatoriana e iraní se investiga el perfil económico y político de los dos países en mención, su relación bilateral, para finalmente especificar los aspectos culturales, herramientas, estilos y estrategias de negociación que se manifiestan o influyen durante el proceso de negociación entre los actores. Al finalizar esta investigación, se concluye que mediante el conocimiento de características culturales tanto de Ecuador como de Irán, se lograría concretar una negociación bilateral efectiva, aprovechando las pautas y estrategias estudiadas y previa preparación en los campos comercial y político para mejorar su relación diplomática. Se debe considerar la evolución de la cultura, las creencias religiosas, la historia, el lenguaje empleado y los aspectos sociales de cada país involucrado.

Palabras clave:

Ecuador

Irán

Cultura

Negociación

Perfil económico, político y comercial

III. ABSTRACT

This dissertation presents a general analysis of the main cultural aspects necessary for commercial and political negotiations between Ecuador and Iran, due to the increase in their relationship, especially since the government of President Rafael Correa. Multiculturalism and Symbolic Anthropology are used as theoretical references. The methodology used is analysis-synthesis. Starting with a general context of Ecuadorian and Iranian culture, an economic and political profile of the two countries in question is studied, together with their bilateral relationship and the specific cultural, tools, styles and trading strategies that manifest or influence the negotiation process between the actors. Upon completion of this investigation, it is concluded that having knowledge about the cultural characteristics of both Ecuador and Iran would help to achieve effective bilateral negotiations. Besides, seizing the studied guidelines and strategies and a previous preparation in business and political fields shall improve their diplomatic relations. It is important to consider the evolution of culture, religious beliefs, history, language used and social aspects of each of the countries involved.

Keywords:

Ecuador

Iran

Culture

Negotiation

Economic, political and business profile

IV. ZUSAMMENFASSUNG

Auf dieser Dissertation wird eine Analyse der wichtigsten kulturellen Aspekte entwickelt, die für kommerziellen und politischen Verhandlungen zwischen Ecuador und Iran nötig sind, gegeben der Zunahme ihrer Beziehungen vor allem seit der Regierung vom Präsidenten Rafael Correa. Multikulturalismus und symbolische Anthropologie sind als theoretische Bezugs verwendet. Die angewandte Methodik ist Analyse-Synthese. Ausgehend von einem allgemeinen

Kontext der ecuadorianischen und iranischen Kultur, wird ein wirtschaftliches und politisches Profil der beiden Länder in Frage untersucht, zusammen mit ihrer bilateralen Beziehung und die kulturelle Aspekte, Werkzeuge, Arten und Handelsstrategien, die während des Verhandlungsprozesses zwischen den Akteuren sich herausstellen oder beeinflussen. Am Ende der Untersuchung wird festgestellt, dass durch die Kenntnisse von kulturellen Eigenschaften sowohl von Ecuador als auch von Iran, man könnte effektive bilaterale Verhandlungen erreichen. Die studierte Leitlinien und Strategien und eine vorherige Vorbereitung in den Geschäfts-und Politikfelder würden ihre diplomatischen Beziehungen fördern und verbessern. Man soll auch die Entwicklung der Kultur, die Religion, die Geschichte, die verwendete Sprache und soziale Aspekte der beteiligten Länder betrachten.

Stichwörter:

Ecuador

Iran

Kultur

Verhandlung

Wirtschaftliche, politische und Handel-Profil

V. INTRODUCCIÓN

A partir de la globalización, se han generado cambios importantes en el mundo a nivel cultural, político, social y económico. Estos cambios incluyen el aumento de las negociaciones a nivel internacional. Las relaciones internacionales que se generan con fines comerciales, políticos, sociales, etc. deben considerar las diferencias culturales existentes entre las partes negociadoras, que podrían generar conflictos o discrepancias si se las desconoce.

La cultura representa un sistema integral conductual en el que resaltan las costumbres, lenguajes, herramientas materiales y sistemas compartidos de actitudes y sentimientos de una sociedad. Se clasifica en distintos tipos de cultura, entre ellos, la cultura tópica, histórica, mental, estructural, entre otras. Por otro lado se encuentran los elementos y características de la cultura, que se componen de las costumbres, actitudes, signos, normas, lenguaje, sistema de valores, valoración de los objetos, educación, religión, etc. y describen la forma de transmisión en la sociedad. Estas manifestaciones ocurren en todas las culturas, pero su expresión se presenta de manera particular. Esto crea la diversidad cultural. Los problemas surgen cuando una persona formada en una cultura tiene que adaptarse a otra.

Algunas diferencias culturales entre Ecuador e Irán se pueden percibir en el análisis de la identidad, idiosincrasia y religión. En Irán, la identidad se enmarca en los valores del pueblo. Es una república teocrática y se caracteriza por su radicalidad religiosa. El orgullo de los iraníes por su herencia cultural, idioma y literatura es inherente a la cultura.

Irán es uno de los países más influyentes de Medio Oriente, por su diversidad en recursos naturales, crecimiento demográfico, base tecnológica y científica desarrollada y ubicación geográfica estratégica. Sin embargo, su fragmentación interna no le permite desarrollar liderazgo a nivel regional.

Su influencia en la región latinoamericana es cada vez mayor debido a su búsqueda de aliados diplomáticos que le permitan disminuir el aislamiento internacional al que se ha visto sometido por sus relaciones críticas con Estados Unidos, el programa de enriquecimiento de uranio y el temor internacional a causa de sus intentos de construir un arma atómica. Es así que Ecuador comienza a fortalecer las relaciones con Irán y al ser los dos países miembros de la OPEP, se han logrado consolidar aún más. Irán y Ecuador han enfocado su relación en base a los ejes: político-diplomático, económico-comercial y cooperación.

Por su parte, las negociaciones multilaterales de Ecuador han sido mayoritariamente con países occidentales, especialmente por la influencia estadounidense. La integración regional se ha convertido en una herramienta para promover el desarrollo social y económico y fortalecer su capacidad de negociación frente a países industrializados. El país se desenvuelve en algunos organismos internacionales como OEA, CAN, UNASUR, ONU, entre otros. Ha incrementado progresivamente su inserción en la economía internacional gracias al comercio, aunque la Inversión Extranjera Directa se ha visto afectada por la inseguridad jurídica, inestabilidad por reformas tributarias y credibilidad en instituciones.

Desde 2010, se han incrementado las exportaciones hacia Irán. Es un mercado que presenta mayores oportunidades a partir del establecimiento de la Oficina Comercial de Ecuador en Teherán, la cual se creó durante el gobierno del presidente Rafael Correa y se convirtió posteriormente en Embajada. La balanza comercial no petrolera con Irán es positiva con el banano como producto principal de exportación. Los países cuentan con 32 acuerdos suscritos en común en diferentes áreas: industria, energía, petróleo, banca, salud y comercio. Convenios de inversión para el impulso del sector agrícola, la ejecución de proyectos hidroeléctricos y desarrollo social, construcción de viviendas, saneamiento ambiental, construcción de una central termoeléctrica, instalación de un laboratorio químico-minerológico y petroquímico-metalúrgico, construcción de una fábrica de cemento. Ecuador apoya los fines pacíficos para

el uso de energía nuclear en Irán. La relación entre estos países se basa en la hermandad y respeto, inclinación y discurso político.

Durante un proceso de negociación, dos o más personas intercambian ideas para crear, mantener o desarrollar sus relaciones y alcanzar un acuerdo que satisfaga necesidades mutuas. Puede presentarse para lograr la resolución de conflictos o para lograr un compromiso consensuado. Existen diferentes tipos de negociación, los cuales se adaptan a cada negociador según su personalidad y estilo.

Durante una negociación, sea esta nacional o internacional, se tiene que tomar en cuenta algunas herramientas. La cultura representa un aspecto importante a considerarse, ya que en negociaciones internacionales, pueden oponerse los estilos de cada parte, considerando que en cada país la identidad se presenta de manera distinta y que existen diferentes patrones de comportamiento. Si se los desconoce, esto podría resultar en el fracaso de una negociación y en la pérdida de mucho tiempo y dinero. El proceso de negociación en Ecuador e Irán difiere en ciertos rasgos especialmente culturales como su religión, lenguaje y comportamiento.

El multiculturalismo o pluralismo cultural es la línea de pensamiento que se ha elegido para esta disertación. Es una teoría de filosofía política que busca unificar la diversidad cultural y religiosa para la convivencia pacífica (STANFORD ENCYCLOPEDIA OF PHYLOSOPHY, 2010). Parte del hecho de que hay grupos culturales en contacto con otros y que es un fenómeno inevitable. Se caracteriza por: el respeto, la no discriminación de ciertos grupos, la tolerancia y el pluralismo. Esto supone el derecho a la diferencia cultural. Se propone la política de la diferencia y se la acepta como positiva. Uno de los objetivos del multiculturalismo es lograr que cada cultura o grupo se conserve como es: esta es la belleza del conjunto (ETXEBERRIA, 2004).

En esta línea de pensamiento, la diversidad no desaparece por adaptación a otra cultura, por abandono de la cultura original o surgimiento de una nueva que integraría los aportes de las que se están relacionando entre sí, sino que

permite el fomento y la práctica de tradiciones etnoculturales. Se encuentran medios de entendimiento e interacción respetando las diferencias existentes. (JIMÉNEZ & MALGESINI, 1997)

La constitución de los grupos culturales y de las identidades colectivas cuenta con algunas características. En primer lugar, una organización social de la diferencia cultural, es decir contar con una institucionalización. En segundo lugar observar las identidades culturales que se generan al mantener fronteras. Las fronteras no se crean con el fin de impedir relaciones o la comunicación, sino de permitir la existencia de controles y límites y posibilitar la comunicación. De este modo, se defiende la diversidad de grupos culturales. Estos grupos no se aíslan, se mantienen ciertas relaciones y distancias entre ellos. Esto implica en la práctica, que se genere una distinción entre relaciones intragrupal y extragrupal. Las relaciones intragrupal garantizan cohesión e identidad y las externas son las que benefician al grupo, sin amenazar su identidad, aunque le influyeran inevitablemente (ETXEBERRIA, 2004).

Los antropólogos y pensadores más importantes de la Antropología Simbólica son Clifford Geertz, David Schneider y Víctor Turner. En esta línea de pensamiento se concibe la cultura como sistemas de símbolos y significados compartidos, pero difieren entre sí en su definición de la noción de símbolo. Schneider define la cultura como un sistema de símbolos y significados (ROSSI & O'HIGGINS, 1981). *“Cada cultura concreta, está formada por un sistema de unidades o partes que son definidas de un cierto modo y que se diferencian entre sí de acuerdo a determinados criterios”* (SCHNEIDER, 1968:1).

Turner considera que los sistemas de símbolos son instrumentos, herramientas ligadas a finalidades e intereses humanos. Se muestra también interesado en el aspecto formal de los símbolos. Turner ha centrado sus investigaciones en el empleo de símbolos durante los procedimientos rituales y concluye que los símbolos empleados y sus relaciones constituyen mecanismos sugestivos para hacer surgir, canalizar y contener emociones como el miedo, el afecto y la pena, es decir, sirven para orientar la acción. Identifica tres niveles para dar un significado al símbolo: si es expresado de manera verbal, física o

durante la relación del símbolo con otros en el ámbito que se utilice. (INSTITUTO LATINOAMERICANO COMUNICACIÓN EDUCATIVA, 1999)

Se han elegido el multiculturalismo y la Antropología Simbólica como corrientes de pensamiento. El multiculturalismo, por un lado, explica el proceso de globalización que se ha dado, en el que se relacionan varias culturas a nivel internacional, aplicando los principios de tolerancia, respeto y no discriminación. Por otro lado, explica que cada cultura es diferente, pero aporta con su riqueza para construir el mundo multicultural. Esto confirma que los seres humanos somos multiculturales. Cuando un grupo cultural se relaciona con otro es necesario tomar en cuenta este aspecto, porque puede cambiar la manera de relacionarse, especialmente en una negociación donde hay un proceso de aculturación. En este caso, se cumple lo que la teoría del multiculturalismo expresa. Por un lado se mantienen las culturas sin amenazar su identidad, aunque exista una influencia inevitable.

La Antropología Simbólica, sugiere que existen diversas unidades culturales, que son las expresiones o rasgos culturales que caracterizan a una sociedad y diferencian una de otra. Se acepta cada cultura y se propone que exista una empatía que logre generar relaciones. Esto contribuye con la investigación, ya que se sugiere que la cultura ecuatoriana es distinta de la cultura iraní. Se aceptan sus diferencias, se conoce cada aspecto que puede ser trascendental en una negociación internacional entre ambas partes y se establece un proceso de aculturación. Además, se mantienen e incrementan las relaciones bilaterales políticas y comerciales tomando como base los principios del multiculturalismo antes mencionados. Estas escuelas aportan con el cumplimiento de los objetivos del tema.

El contacto entre grupos culturales, es un fenómeno inevitable. Por esto, es importante que exista la aculturación, en donde las culturas tratan de adaptarse a otras que son ajenas a la suya, con el fin de establecer relaciones de mutuo respeto y en las que se darán acuerdos importantes entre seres multiculturales o negociadores internacionales. Los aspectos culturales o

universales culturales que se manifiestan dentro de una sociedad específica son distintos y su conocimiento es necesario para descubrir al hombre y su variedad, como lo plantea la antropología simbólica. Además, se genera una relación multicultural, empática entre grupos culturales de diferente naturaleza sin exclusión.

Douglas defiende que para conocer una cultura se deben conocer los aspectos implícitos, es decir, la cultura no visible, que representa el 90% de la misma. Esta es realmente la única manera de conocer a fondo una cultura, no estereotipar, malinterpretar ciertas costumbres y poder contar con herramientas para relacionarse entre ellas (DOUGLAS, 1975).

Dada la relación entre Ecuador e Irán, considerados dos grupos culturales, se ha generado un espacio de multiculturalismo donde se evidencian intercambio de ideologías, productos, respetando cada cultura y aproximándose para concretar acuerdos bilaterales o multilaterales.

Dentro de los países en mención existen diversos grupos culturales que se relacionan de manera distinta. A pesar de esta limitación, dentro de la negociación, se puede generar una distinción entre las dos culturas, y a pesar de tener una relación extragrupal como se menciona en el multiculturalismo, obtener beneficios sin amenazar la identidad de ninguno de los dos, aunque esto implique obtener una influencia significativa en los estilos y herramientas de negociación. Esto es parte de aportar con la aculturación.

Turner plantea el uso de símbolos en un contexto concreto y en individuos concretos. Si el negociador conoce a su contraparte, su cultura, el contexto, puede generar una empatía en la que se combinen distintos elementos culturales. Así, es importante también comprender el lenguaje verbal y no verbal, donde los símbolos empleados durante la negociación, como gestos o palabras, resultan en mecanismos para canalizar y contener emociones en la negociación.

Se ha elegido este tema debido a las crecientes negociaciones internacionales comerciales y políticas a nivel mundial. Se conoce que en los últimos 5 años, que se tomarán de referencia para esta investigación, han aumentado las negociaciones entre Irán y Ecuador durante el gobierno del presidente Rafael Correa, acrecentando así el comercio bilateral, los mercados internacionales y las relaciones diplomáticas entre ellos. El Presidente Rafael Correa, ha mencionado su interés en establecer vínculos no sólo con este país sino con otros que pertenecen a Medio Oriente, por ser una región prácticamente inexplorada y de mucha riqueza, en donde Ecuador aspira negociar, mejorar e incrementar sus relaciones.

Al haber distintas normas de protocolo que se usan en cada cultura, es importante realizar un estudio de las mismas, del contexto cultural en el que se negocia y de los diferentes rasgos que podrían convertirse en obstáculo para la negociación. Especialmente con culturas en donde el contexto religioso, político, social y económico son completamente distintos, es preciso ser más cuidadosos, para que de esta manera se puedan hacer consensos de mutuo acuerdo en los que las dos partes se vean beneficiadas.

Tomando en cuenta algunas negociaciones en el mundo que han fracasado por desconocer rasgos culturales de la contraparte, además de las diferencias de idiosincrasia, religión, tradiciones entre Ecuador e Irán, su riqueza cultural y su creciente comercio, es importante realizar un análisis que profundice el conocimiento sobre este tema y aporte herramientas para la construcción de un espacio multicultural de negociación.

En consecuencia, se realizará una investigación para analizar los principales aspectos culturales necesarios para negociaciones comerciales y políticas entre Ecuador e Irán, considerando especialmente rasgos religiosos, de idiosincrasia, protocolo y otros que al ser distintos pudieran afectar a una negociación. El tema propuesto encaja además con el perfil académico de la carrera Multilingüe en Negocios y Relaciones Internacionales, no solo por el enfoque internacional, sino también social, político, económico y de negociación.

En función de lo expuesto, el objetivo general es analizar las características de la cultura ecuatoriana y la cultura iraní dentro de una negociación comercial y política y su influencia en el éxito o fracaso de la misma. Para cumplir el objetivo general establecido, se han propuesto tres objetivos específicos: explicar la importancia de la cultura y los rasgos específicos de la cultura del Ecuador e Irán; determinar el perfil económico y político de Ecuador e Irán, para una comprensión clara de su relación bilateral; analizar las negociaciones en Ecuador e Irán, especialmente en el ámbito comercial y político.

De acuerdo con estos objetivos y para su cumplimiento, se ha dividido esta disertación en tres capítulos. En el primer capítulo se explicará la importancia de la cultura a través de su definición, conceptos, elementos y características. También a través de la identidad, idiosincrasia y creencias religiosas tanto de la cultura iraní como de la ecuatoriana. En el segundo capítulo se investigará el perfil económico y político de Irán y Ecuador, a través de la indagación de las perspectivas económicas y políticas, apertura internacional y la influencia en la economía mundial de cada país. También se desarrollará la historia de las relaciones comerciales y políticas entre Irán y Ecuador, la importancia de esta relación bilateral, su desenvolvimiento a partir del gobierno del presidente Rafael Correa y los acuerdos bilaterales que se tienen hasta el momento. Finalmente, en el tercer capítulo, se presentará la negociación Irán – Ecuador, introduciendo la definición de negociación, los tipos y estilos de negociadores, los aspectos culturales que influyen en una negociación y los errores comunes en las negociaciones. Adicionalmente, las normas de protocolo, estrategias de negociación y pautas para una negociación exitosa en cada uno de los países en mención.

Con lo expuesto anteriormente se ha planteado la siguiente hipótesis: El conocimiento de las características culturales de Ecuador e Irán, serían la base principal para la concreción de una negociación bilateral efectiva en el campo comercial y político, lo que implicaría que negociadores de los países se especialicen sobre este tema para mejorar su relación diplomática.

Como se ha podido advertir, esta investigación se realizará en base a información relacionada con negociaciones en Ecuador e Irán, para lo cual se tomará en cuenta especialmente la ciudad de Quito y los aportes internacionales que puedan brindar empresas locales y públicas. El análisis se realizará con información desde el 2007 hasta el 2013, porque a partir del gobierno del Presidente Rafael Correa, se han fortalecido y mejorado las relaciones entre las partes.

En esta investigación, se utilizará como método empírico fuentes de información secundarias tales como libros, revistas, periódicos, investigaciones de instituciones públicas que proporcionen datos culturales y económicos necesarios para la disertación. Como método teórico, se utilizará análisis-síntesis ya que partiendo del contexto general de la cultura ecuatoriana y de la cultura iraní, se pretende investigar el campo económico y político de los dos países y su relación bilateral, para finalmente analizar los aspectos culturales, herramientas y estilos que se manifiestan e influyen en una negociación entre las partes.

CAPÍTULO I

IMPORTANCIA DE LA CULTURA

1.1. Definición de Cultura

La cultura es un sistema integral de patrones de conducta que representan una identidad y las características propias de los miembros de una sociedad determinada. Es transmitida de una generación a otra y se la concibe como la recolección de logros generados por la vida social de la humanidad (CZINKOTA & RONKAINEN, 2008).

La palabra “cultura” se creó a través del uso de símbolos y proviene de la palabra latina *colere*, que significa cultivo o pedazo de tierra cultivada. Esta palabra adoptó varios significados como “labranza”, por la tendencia natural al crecimiento de los sembríos hechos por el hombre, luego se la definió también como “adoración” y finalmente con la Ilustración, se comenzó a aplicar para expresar el gusto por el conocimiento conocido como cultivarse o ser cultivado (WILLIAMS, 1976).

Cultura, según Edward B. Taylor, conocido también como “Padre de la Antropología”, es un conjunto complejo que encierra el conocimiento, las creencias, el arte, la moral, el derecho, las costumbres, y otras capacidades o hábitos adquiridos por el hombre como miembro de la sociedad (BOZOLI DE WILLE, 1961). Franz Boas sostiene que la cultura involucra todas las manifestaciones de los hábitos sociales de una comunidad, las reacciones del individuo que se ven afectadas por las costumbres del grupo en que vive, y los productos de las actividades humanas que se ven determinadas por dichas costumbres (LICEUS, 2001).

En la Declaración de México sobre Políticas Culturales, de agosto de 1982, MUNDIACULT, se definió cultura como: *“el conjunto de rasgos distintivos, espirituales y materiales, intelectuales y afectivos que caracterizan a una sociedad o grupo social. Esta abarca además los modos de vida, los derechos fundamentales del ser humano, los sistemas de valores, las tradiciones y creencias”* (UNESCO, 1982).

En resumen, cultura es el conjunto de todas las formas, modelos o patrones explícitos o implícitos, a través de los cuales una sociedad regula el comportamiento de las personas que la conforman. Como tal, integra costumbres, prácticas, códigos, normas, vestimenta, religión, rituales, normas de comportamiento y sistemas de creencias. Es toda la información y habilidades que posee el ser humano. El concepto de cultura es fundamental para las disciplinas que se encargan del estudio de la sociedad, en especial para la antropología y la sociología (MIRANDA, 2011).

La cultura da al hombre la capacidad de reflexionar sobre sí mismo. Es ella la que hace de nosotros seres específicamente humanos, racionales, críticos y éticamente comprometidos. A través de ella discernimos los valores y efectuamos opciones. A través de ella el hombre se expresa, toma conciencia de sí mismo, se reconoce como un proyecto inacabado, pone en cuestión sus propias realizaciones, busca incansablemente nuevas significaciones, y crea obras que lo trascienden (UNESCO, 1982).

Por otro lado, Edward T. Hall propone que la cultura es como un iceberg, ya que la cultura interna engloba a la conducta, creencias y valores, se enfoca más en la emocionalidad, los sentimientos y las ideas, con reglas inconscientes en la persona (DOMÍNGUEZ GONZÁLEZ, 2008). En esta etapa se encuentran las pautas de cortesía y de conversación, el manejo del tiempo y espacio personal, reglas de conducta, la comunicación no verbal, el lenguaje corporal, el contacto físico con las personas, contacto visual, pautas para la toma de decisiones grupales, el concepto de sí mismo, solución de problemas relacionados con la edad, sexo, clase social, ocupación, parentesco, etc (HANLEY, 1999).

La cultura externa puede ser adquirida a través de la observación, educación o de la instrucción; es fácil aprender y cambiar, por ejemplo, las costumbres, comida y lenguaje y se la puede percibir fácilmente (DOMÍNGUEZ GONZÁLEZ, 2008). Está simbolizada por la comida, la vestimenta, la música, artes visuales, drama, artesanías, danza, literatura, lenguaje, celebraciones y juegos de una sociedad (HANLEY, 1999).

La cultura se hereda, se la adquiere por educación, se copia y se adapta. Se aprende implícita y explícitamente, es por esto que la sociedad comparte las

mismas creencias, valores, conductas, las percepciones de la realidad y la forma de comunicación (DOMÍNGUEZ GONZÁLEZ, 2008).

Existen diferencias entre las culturas internas de un país, debido a las diferencias sociales, que se manifiestan a través de subculturas. Cada subcultura tiene características específicas, costumbres propias, formas de pensar, gastronomía, que la distinguen de las otras, aunque comparten ciertas formas culturales con los otros grupos que también forman parte de la misma formación social (DOMÍNGUEZ GONZÁLEZ, 2008).

1.1.1. Clasificación de cultura

Según la cultura, puede ser clasificada de distintas maneras. En base a sus definiciones, se divide en:

- Tópica: Consiste en una lista de categorías como organización social, religión, o economía.
- Histórica: La cultura como herencia social; la manera que los seres humanos solucionan problemas de adaptación al ambiente o a la vida en común.
- Mental: Es un complejo de ideas, o hábitos aprendidos, que inhiben impulsos y distinguen a las personas.
- Estructural: Contiene ideas, símbolos, o comportamientos pautados e interrelacionados.
- Simbólico: Se basa en los significados impuestos y compartidos por una sociedad (MIRANDA, 2011).

La cultura se clasifica también según su extensión:

- Universal: Una abstracción a partir de rasgos comunes en las sociedades del mundo. Ej. El saludo.
- Total: La suma de los rasgos particulares en una misma sociedad. Ej. Latinidad.
- Particular: Subcultura o conjunto de pautas compartidas por un grupo de personas, que forman parte de la cultura general y a su vez se diferencian de ella. Las diferentes culturas dentro de un mismo país (MIRANDA, 2011).

Por su desarrollo, la cultura puede ser:

- Primitiva: Mantiene rasgos precarios de desarrollo técnico y que por ser conservadora no tiende a la innovación.
- Civilizada: Permiten el desarrollo a la sociedad a través de nuevos elementos.
- Analfabeta o pre-alfabeta: Se maneja con lenguaje oral, no ha incorporado la escritura.
- Alfabeta: Integra el lenguaje escrito y oral (ESCUELA SECUNDARIA N°13 ADROGUÉ, 2010).

En cuanto a su carácter dominante, puede ser:

- Sensista: Se manifiesta exclusivamente por los sentidos y se la conoce a partir de los mismos.
- Racional: Prevalece la razón y es conocida a través de sus productos tangibles.
- Ideal: se construye por la combinación de la sensista y la racional (ESCUELA SECUNDARIA N°13 ADROGUÉ, 2010).

Por último, en cuanto a su dirección, la cultura puede ser:

- Posfigurativa: Se remite al pasado para repetirlo en el presente. Cultura tomada de los antecesores sin variaciones. Es generacional y se da especialmente en pueblos primitivos.
- Configurativa: Su modelo es la conducta de los individuos contemporáneos. Se imitan modos de comportamiento y se recrean los propios.
- Prefigurativa: Se proyecta con pautas y comportamientos nuevos, válidos para una nueva generación. Sus padres representan un referente, más no un modelo exacto a seguir (CASTELLANOS SANTIAGO, 2012).

Conrad Kottak propone además tres diferentes niveles para clasificar la cultura:

- Cultura Internacional: Es el término utilizado para las tradiciones culturales que se extienden más allá de los límites nacionales y comparten dos o más culturas. El préstamo de rasgos, tradiciones, costumbres y hábitos culturales, a través de intercambios matrimoniales, una guerra, comercio o un mismo programa de televisión (BROWN, 2006).

•Cultura Nacional: Se refiere a las experiencias, creencias, patrones aprendidos de comportamientos y valores compartidos por ciudadanos del mismo país. Estos rasgos culturales comunes, al mismo tiempo representan los principales elementos para la creación de la identidad nacional (BROWN, 2006).

•Subcultura: Individuos, familias, pueblos, regiones, clases y otros subgrupos dentro de una subcultura tienen diferentes experiencias de aprendizaje al mismo tiempo que comparten otras. Aquellos patrones y tradiciones basados en símbolos diferentes, asociados a subgrupos de la misma sociedad compleja. En algunos países, las subculturas tienen su origen en la etnia, clase, región y religión (BROWN, 2006).

1.1.2. Elementos de la cultura

Dentro de la forma de vida en la cultura se pueden tomar en cuenta los siguientes elementos:

Conductual: Conformado por la moral, la ley y la costumbre y se materializa a través de valores, normas y actitudes. Se conoce las conductas consideradas como buenas o malas, las acciones correctas o incorrectas y las que serán premiadas o castigadas (ARQHYS, 2004).

Cognitivo: Lo constituye el conocimiento sobre la naturaleza y la sociedad, sin el cual los grupos humanos, no podrían sobrevivir. Desde las sociedades o pueblos más primitivos hasta las sociedades más complejas o avanzadas, saben cómo enfrentarse con las tareas cotidianas, cómo actuar día a día para poder sobrevivir independientemente de sus creencias, ideologías o valores (COLLAZOS, 2004).

Las creencias: son conocimientos subjetivos, actos de fe con relación al mundo y a la vida. Se cree o no se cree. No se puede afirmar su verdad o falsedad. Es algo que empíricamente no se puede demostrar, es difícil de racionalizar (COLLAZOS, 2004).

Concreto o material: Edward Taylor señala que estos elementos se representan a través del arte y hace referencia a todos aquellos objetos que las sociedades humanas han producido: casas, cabañas, cuadros, vestidos, alimentación, etc. El elemento material incorpora elementos afectivos, ya que propone una sensación que describe si el objeto es feo o bonito, agradable o desagradable (ARQHYS, 2004).

Valores: Son normas compartidas, abstractas, de lo que es correcto, deseable y digno de respeto. Son modelos culturalmente definidos y sirven como parámetro para la vida en sociedad (ARQHYS, 2004).

Signos: Se divide en señales y símbolos. Las señales indican un hecho. Por ejemplo una señal de “pare” significa que debemos parar. Sin embargo, si esta señal es vista por un indígena amazónico que no ha tenido contacto con otra cultura, es probable que él la interprete de otra manera. De igual forma, un ave en una camiseta es una determinada marca de ropa. El significado de esta señal en una cultura es probablemente distinto que en otra. Por otro lado, un símbolo tiene un significado más complejo. Es parte del sistema de comunicación que representa la cultura. Por ello el lenguaje es la red simbólica principal (COLLAZOS, 2004).

Normas y sanciones: Son reglas y expectativas, mediante las cuales la sociedad regula la conducta de sus miembros. Unas son proscriptivas: prohíben cosas, por ejemplo: un niño no debe abrir la puerta a desconocidos; y otras prescriptivas, indican lo que la gente debe hacer, decir o pensar en una situación determinada. Ej. Ceder el asiento a personas mayores (COLLAZOS, 2004). Las sanciones son las recompensas y castigos impuestos socialmente, con la cuales las personas son alentadas a apegarse a las normas (ARQHYS, 2004).

Formas no normativas de conducta: Son las maneras o estilos peculiares de la gente de una comunidad, también conocida como idiosincrasia. El comportamiento particular que diferencia a un grupo cultural de otro, que pertenecen a un mismo sistema cultural. Ej. Diferencia entre quiteños y cuencanos (COLLAZOS, 2004).

1.1.3. Características de la cultura

La cultura, como se mencionó anteriormente, es un conjunto de creencias, costumbres, hábitos, que determinan el comportamiento de un individuo o sociedad particular. A pesar de la diversidad de culturas, hay características aplicables para todas:

Toda la cultura constituye un sistema integrado, donde cada una de las partes de la cultura está interrelacionada con otras. En caso de ser modificada, afecta muchos elementos (UNIVERSIDAD DE CANTABRIA, 2010).

Es social: Supone un proceso que se crea y se hereda colectivamente. Así, los seres humanos aprenden e interiorizan formas de comportamiento y maneras de pensar gracias a la interacción con todas las personas que los rodean (MOLINA, et al., 1996).

Es aprendida e inculcada: No es genética, no es interiorizada por instinto; los elementos o rasgos de una cultura, son aprendidos. Lo característico del aprendizaje cultural es su carácter simbólico. Aunque tenga su origen en necesidades biológicas o instintivas, no es innata, sino aprendida mediante la enseñanza de generación en generación o la socialización, donde las personas se culturizan en el medio en el que se desenvuelven (MOLINA, et al., 1996).

Es histórica: Arranca de la tradición como herencia comunitaria del pasado y es actualizable en el presente (MOLINA, et al., 1996).

Universalidad, es compartida: Para que un rasgo se considere cultural, es necesario que sea compartido y aceptado por la mayoría de los miembros de una sociedad. Se utilizan los mismos patrones culturales para la convivencia (AMORÓS, 2008).

La cultura está en diferentes niveles de conocimiento: tanto en el nivel implícito, como en el nivel explícito (HERRERO, 2002).

Naturalidad: La cultura es un tema que no se discute y se acepta como natural. Usualmente las personas desconocen las razones para seguir las normas, reglas o costumbres que se han impuesto. El comportamiento pierde “naturalidad” al enfrentarse a otras culturas con formas de actuar diferentes a las conocidas (AMORÓS, 2008).

Utilidad: A pesar de que los individuos no conozcan las razones de su comportamiento cultural, la cultura es un medio para satisfacer mejor las necesidades de la sociedad. La razón de ser de la cultura es la función que cumple como guía de comportamiento adecuado (AMORÓS, 2008).

Dinámica: La cultura cambia conforme al cambio de necesidades de la sociedad (AMORÓS, 2008). La cultura no es estática, evoluciona constantemente, integrando las viejas ideas con las nuevas. Un sistema cultural puede experimentar cambios profundos cuando se producen modificaciones en: la estructura social, la estructura económica, el poder político, el sistema educativo, las creencias religiosas, los conocimientos científicos, las aplicaciones tecnológicas, la ideología, principios de orden y justicia. Hay otras causas de cambio cultural como: la difusión o transmisión de elementos culturales de una cultura de origen y su incorporación a otra cultura, la aculturación o absorción total o parcial, voluntaria o forzada de una cultura de origen dominante. El cambio es un requisito de su carácter integrado (UNIVERSIDAD DE CANTABRIA, 2010).

1.2. Cultura iraní

Irán, también conocido como Persia hasta principios de siglo XX, es un país ubicado en el suroeste de Asia, en el corazón de Medio Oriente, que cuenta con mucha riqueza histórica y cultural. Algunas de las civilizaciones más antiguas del mundo, pertenecieron a esta región. Irán es una sociedad multiétnica a la que pertenecen: Azeríes, Kurdos, Árabes, Turcomanos, Beluchi, Judíos, Kashgai y algunos occidentales y aproximadamente el 51% de la población está conformada por los Arios y Persas que migraron de Asia Central hace 3000 años. El nombre Irán, viene de la palabra persa “Aryanam”, que significa tierra

de los Arios. Los nómadas Arios llegaron de diferentes áreas como Europa, Asia Central, el norte de India, Afganistán y Rusia, 1500 años a.C. (SPENCER, 2004).

GRÁFICO 1
MAPA DE IRÁN



Fuente: Cámara de Comercio Argentino-Iraní
Elaborado por: Cámara de Comercio Argentino-Iraní

Persia fue gobernada por reyes durante la época fundacional del país y en el siglo VII, hubo una invasión árabe que trajo consigo los mandamientos del profeta Mahoma y el Islam. Como consecuencia, la población persa se convirtió al Islam. En el siglo XX, Irán entró en un período de modernización. Sin embargo, hubo desacuerdos de clérigos que señalaban que el país estaba dejando de lado la religión y que existía mucha influencia de Occidente. A causa de esto y en el marco de una dictadura, hubo un descontento social que desembocó en la Revolución Islámica de 1979. (SPENCER, 2004) Posterior a esto, el país se volvió estrictamente religioso, conocido como “La República Islámica de Irán” y gobernado por un líder religioso: Ayatollah (OCAÑA, 2003).

Irán cuenta con amplios desiertos, montañas imponentes y una variedad de recursos naturales como el petróleo, que representa el producto principal de exportación para el país. No existe separación entre el gobierno y la religión. Desde 1979, las mujeres lograron un incremento de empleo y apoyo del gobierno para algunas carreras profesionales. A pesar de que deben cubrirse con un velo tradicional y una túnica, ellas son las mujeres musulmanas con mayor

nivel de educación de Medio Oriente. Irán es un país rico en minerales como cobre, hierro, oro, estaño, amianto y aluminio. Los huevos de esturión o caviar son uno de los recursos naturales más apreciados, así como también una fuente importante de ingresos de exportación y provienen del mar Caspio en Irán. Lamentablemente, la contaminación ha reducido los esturiones en Irán. El pistacho también representa un producto importante para la exportación iraní y crece en los bosques alrededor del Mar Caspio (SPENCER, 2004).

Por otro lado cabe recalcar en cuanto a la flora que los bosques pertenecen al gobierno y que en el país se pueden encontrar más de 10000 especies de plantas, entre ellas, la rosa, que es la más popular, las orquídeas, lirios y ranúnculos. En lo que se refiere a la fauna, en Irán se pueden encontrar variedad de mamíferos como: leones, tigres, panteras, leopardos, guepardos y otros como antílopes, cerdos y cabras (SPENCER, 2004).

Irán tiene aproximadamente 76'578.000 habitantes y es por esto que el país es el dieciseisavo más grande del mundo en términos demográficos. El 99% de esta población es islámica, 90 a 96% son chiitas musulmanes y 4 a 10% sunitas musulmanes. El idioma es también un factor importante en la cultura iraní. Más de dos tercios de la población hablan dialectos o idiomas que pertenecen a la denominada "categoría Iraní" de la familia de lenguas Indoeuropeas. Las lenguas iraníes están relacionadas con algunas lenguas habladas en India y también con las lenguas Romance, Germánicas o Eslavas. La lengua más hablada, comprendida y oficial en Irán es el persa. Las lenguas literarias en Irán utilizan el alfabeto árabe y esto ha afectado su vocabulario y gramática. Por ello, muchos extranjeros asumen que estas lenguas están relacionadas, cuando en realidad vienen de familias diferentes. Solamente el 1% de la población en Irán son hablantes nativos de árabe. Sin embargo, se estudia y comprende esta lengua debido a la importancia del Islam (DANIEL & MAHDI, 2006).

Importantes bibliografías y obras literarias de países orientales se han escrito en persa. La cultura persa fue muy importante para autores literarios como Goethe, quien consideraba que el idioma y la religión eran las mejores

pautas para el acercamiento a otras culturas. Fue así, que su interés por Medio Oriente y el Islam lo llevaron a acercarse a la historia y literatura Persa (TAFAZOLI, 2001). Las obras literarias del país son una de las más valiosas herencias artísticas, que abarcan ideas filosóficas, místicas, gnósticas y de moralidad. A partir del siglo XIX, los pensadores y literatos iraníes se han conocido en Europa y sus obras se han traducido a lenguas europeas (IRAN SPANISH RADIO, 2012).

En cuanto a la caligrafía persa, se conoce que es considerada un arte, que nació de la observación de la naturaleza. Es una de las manifestaciones más fascinantes de la cultura iraní y comprende distintos estilos y formas. Los más destacados son: *Taliq*; la primera caligrafía persa. *Naskh*; que se implantó con la llegada del islam a Irán. *Nastaliq*; el estilo más célebre de origen persa. *Shekasteh Nastaliq* y *Siyah Mashgh*. Según expertos en este arte, no todas las personas pueden practicarlo, se requieren características especiales. Es necesario esfuerzo, perseverancia y los artistas son usualmente amables y tranquilos. La caligrafía iraní es el lenguaje expresivo de la antigua civilización del pueblo persa. Debido a su calidad se convirtió en uno de los símbolos de la identidad nacional de los iraníes y es de gran importancia en el mundo del arte. La caligrafía es un arte sagrado para los iraníes, porque así se prolonga su rica literatura. Los adornos y la delicadeza de la caligrafía están presentes en divanes, en el Corán y en monumentos históricos de este país (HISPANTV, 2013).

Otro aspecto importante dentro de la cultura iraní son las alfombras persas. Estas representan una de las manifestaciones de arte y cultura más distinguidas e importantes del país. Las alfombras persas tejidas a mano se encuentran como reliquia en muchos hogares, oficinas, palacios y museos alrededor del mundo. Por su alto valor en el mercado, las alfombras son un motivo de inversión, cuyo valor puede aumentar con el tiempo y el uso. Los iraníes utilizan frecuentemente la expresión: “Es como una alfombra persa, mientras más se ha caminado sobre ella, tiene más valor.” para indicar el aumento del valor que un objeto toma con el paso del tiempo. Los diseños utilizados tienen que ver con la naturaleza, historia, religión y mitos. Pueden

utilizarse flores, árboles, paisajes, personajes históricos o mitológicos, poesía persa o caligrafía, símbolos religiosos o historias (DANIEL & MAHDI, 2006).

La gastronomía iraní tiene mucho en común con la de India, Asia central, Turquía y otros países de Medio Oriente. Sin embargo, tiene características diferentes en cuanto a la mezcla de ingredientes, uso de condimentos y preparación. Compartir un almuerzo o cena es un mecanismo importante de socialización y vinculación con las personas. Un proverbio tradicional, “*namakgir kardan*” dice que la forma de ganarse el favor de alguien es compartir los alimentos. No se trata solamente de la degustación de variedad de alimentos, sino también de la convivencia y generosidad de quien es anfitrión. Por otro lado, las prácticas culinarias iraníes dependen mucho de las leyes alimenticias establecidas por el Islam. Así, la carne debe ser previamente sacrificada en un ritual, algunos alimentos como el cerdo son prohibidos, vino y otras bebidas alcohólicas son ilegales bajo la ley islámica (DANIEL & MAHDI, 2006).

La comida se extiende sobre un “*sofreh*”, mantel típico utilizado en Irán. “*Kateh*” es uno de los platos típicos de Irán. Se trata de un pastel de arroz cocinado con mantequilla. Cuando al arroz se lo combina con vegetales o carne el arroz se llama “*polow*” y usualmente se acompaña también con habas, lentejas, cerezas o cáscara de naranja. Los bocadillos típicos o “*âjil*”, una combinación de nueces con frutas secas, forman parte de esta cultura. Las sopas son también parte fundamental de la cocina iraní. De hecho el término general que se emplea para referirse a cocinar, “*âshpazi*” significa hacer sopa. “*Âbgusht*” es una de las más conocidas: caldo de carne, cereales, especias y puré de papas, se lo sirve también como guisado (DANIEL & MAHDI, 2006).

En Irán no se utiliza el calendario gregoriano como en Occidente. Fechas de este calendario pueden utilizarse en periódicos, documentos especialmente extranjeros, pero solo como referencia. En Irán se utilizan el calendario islámico lunar o el calendario solar persa. Las ceremonias religiosas se calculan según el calendario lunar, que varía cada año. Nowrus, el año nuevo iraní según el calendario persa, está registrado como patrimonio cultural inmaterial de la

humanidad por la UNESCO desde octubre 2009 y comienza el 21 de marzo según el calendario gregoriano (DANIEL & MAHDI, 2006).

La música y poesía están altamente relacionadas en cuanto a forma y estructura. La música es un arte expresivo, emocional y calificado con melodías místicas y orientales donde los vocalistas e instrumentistas se desempeñan con mucha pasión. Este arte ha influenciado y recibido influencias por tradiciones musicales de Egipto, Iraq, Siria y Líbano. La música persa se le atribuye también a las tradiciones religiosas pre-islámicas. Además hay que recalcar que actualmente con la modernización e influencia occidental, la música occidental “pop” se ha popularizado, a pesar de ser rechazada por las tradiciones religiosas de la sociedad iraní. La danza iraní va más allá de los límites geográficos, ya que sus elementos se han utilizado en danzas de grupos étnicos de otros países cercanos. A excepción de las danzas folklóricas y las danzas Sufi que se relacionan con eventos como matrimonios, festivales de temporada y feriados nacionales, danza no es un aspecto integral de la vida social en Irán. Por causas religiosas no se la reconoce como arte escénica y por lo tanto no se realizan estudios formales en danza como se puede ver en otros países de Asia o de Occidente (DANIEL & MAHDI, 2006). La música, literatura, poesía, caligrafía, tejido de alfombras que forman parte de la cultura iraní son un ejemplo de los elementos concretos de la cultura iraní.

En cuanto a la situación de la mujer en Irán, se puede decir en primer lugar que prácticamente todas las mujeres han utilizado un velo durante toda la historia de Irán por pudor, en honor al *hiyab*. El *hiyab*, que significa “esconder, ocultar a la vista o separar”, es un código de vestimenta femenina islámica que establece que las mujeres deben cubrir la mayor parte de su cuerpo. Lo pueden hacer con distintos tipos de prendas y esto varía dependiendo de la región y la época. En Irán es obligatorio taparse el pelo con recato y llevar alguna ropa que no sea ajustada hasta la rodilla. Sin embargo, no se obliga a utilizar un chador o prenda de una sola pieza que cubre todo el cuerpo a excepción de la cara. A partir de la emancipación de la mujer en 1963 en la Revolución Blanca, las mujeres en Irán ejercen su derecho al voto, de ir a la universidad, de desempeñar cargos públicos, de dirigir organismos, de trabajar como médicas, policías,

bomberas y luchan por la eliminación del machismo, que aún perdura en algunas zonas del país. Buscan participar activamente en la sociedad y en la política del país conjuntamente con los hombres, cumpliendo la ley que se refleja en el Corán (IRNA, 2007).

1.2.1. Identidad en la cultura iraní

La identidad cultural hace referencia a un conjunto único e irreemplazable de valores, que contribuye a la liberación de los pueblos. Cualquier forma de dominación niega o deteriora dicha identidad. Es una riqueza que dinamiza las posibilidades de realización de la especie humana, al congregarse a cada pueblo y a cada grupo para nutrirse de su pasado y acoger los aportes externos compatibles con su idiosincrasia y continuar así el proceso de su propia creación (UNESCO, 1982). Entonces identidad nacional significa mantener la reproducción de los patrones de valores, símbolos, memorias, mitos y tradiciones que caracteriza y distingue a un patrimonio de otro (DOMÍNGUEZ GONZÁLEZ, 2008).

La República Islámica de Irán es actualmente una república teocrática, donde el poder está en manos de los líderes religiosos o ayatolás. (BBC MUNDO, 2008) Se define el sentido de identidad en el sentir de pertenencia al territorio iraní por parte de su gente. Se percibe además el orgullo de los iraníes por su herencia cultural, especialmente por la literatura persa (ENCICLOPEDIA IRANICA, 2012).

La lengua persa representa uno de los pilares de la identidad del pueblo iraní. El persa fue la lengua franca de Oriente Próximo, utilizada en Irán, el Imperio Mogol de la India y el Imperio Otomano. Se la considera una lengua prestigiosa para la producción de obras poéticas y literatura. Las escuelas se han convertido en un medio de “persificación”; no solo por la enseñanza de la historia del pueblo persa, sino porque se percibe a este idioma como lengua del éxito académico, laboral y social. El servicio militar obligatorio se ha utilizado también como medio de aprendizaje de la lengua para varones de distintas regiones y creación de sentimiento de nacionalidad. La dinastía Pahlavi adquiere

su nombre de la denominación del persa medio y su sistema de escritura: idioma pahlavi. En la época de Reza Pahlavi, una división especial del departamento de policía vigilaba estrictamente a la prensa para censurar ciertos contenidos y a su vez velar por la pureza del lenguaje (VÁZQUEZ SANTAMARÍA, 2012).

Se percibe además que en la cultura iraní, quedó arraigada la época pre-islámica, que enmarca la identidad de la población iraní. Esto es evidente no solo en el análisis de la importancia de la lengua en la identidad del pueblo, sino también en la simbología de la bandera, que representa un símbolo de victoria frente a los árabes y mantenimiento de rasgos culturales propios a pesar de los intentos de islamización de la región. En la moneda del país, se puede notar también el enaltecimiento del pasado pre-islámico y la simbología con fuertes connotaciones provenientes del zoroastrismo, considerada la religión original de Irán desde el reinado de Reza Shah en 1925 (VÁZQUEZ SANTAMARÍA, 2012).

Por otro lado, para enaltecer la cultura persa pre-islámica, se la contrapone a lo árabe, islámico y turco. El árabe es siempre contrario a la representación de un iraní en términos étnicos, raciales, religiosos, históricos y culturales. El árabe es la imagen negativa de valores y principios. Sin embargo, el Islam chií es a veces apreciado como una parte fundamental de la identidad iraní. Se lo considera una “versión local” del Islam, mezclada con elementos iraníes pre-islámicos y zoroástricos (VÁZQUEZ SANTAMARÍA, 2012).

Dentro de la identidad iraní, es necesario mencionar el Azerbaiyán Iraní, debido a su lengua turca. Con la creación del Ministerio de Educación en el gobierno de Reza Shah, se cerraron las escuelas que enseñaban en otras lenguas que no fuera persa. Se crearon además los registros y documentos de identidad, proceso en el cual se animó a la gente a elegir nombres persas y existieron obstáculos para quienes querían poner a sus hijos nombres no persas. El nacionalismo basado en el hablante persa y el que no lo es, logró crear un sentimiento de “extranjeros” en su propio territorio. Por su exclusión en la historia nacional, los azerbaiyanos han tenido que recurrir a la Historia Antigua, para intentar trazar sus orígenes y buscar su propia identidad. Frente a la

aceptación general de que la cultura de Azerbaiyán es irania, existe un creciente descontento en la población, ya que no pueden estudiar su propio idioma a pesar de ser un derecho reconocido por la constitución de la República Islámica y por la percepción de favoritismo del gobierno central a las regiones persas. No se sienten pertenecientes a la comunidad y existe una desigualdad en cuanto a participación política y social (VÁZQUEZ SANTAMARÍA, 2012).

Es así que la identidad iraní calza dentro de la descripción de la cultura posfigurativa, donde se mantienen rasgos del pasado que se repiten en el presente. En este caso, la sociedad actual no solo repite la cultura sino que se siente orgullosa de ella.

1.2.2. Idiosincrasia iraní

El término idiosincrasia se refiere a los rasgos, temperamento, carácter, distintivos y propios de un individuo o de una colectividad (REAL ACADEMIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA, 2013). Proviene del vocablo griego “temperamento particular” y aunque destaca características distintivas de un sujeto, son consideradas desde un punto de vista subjetivo (DEFINICIÓN, 2013).

En Irán, hay 2 grupos sociales que se describen con características negativas en cuanto a personalidad. Los Mullah o clérigos y los Bazaari o mercaderes que representan a la clase comercial del país y controlan los mercados de las ciudades más grandes. Los Mullah son conocidos como corruptos, hipócritas, avaros, lujuriosos y argumentativos. Son personas que utilizan la religión en su propio beneficio. Existen muchos proverbios iraníes y dichos populares que advierten sobre los Mullah y recomiendan no confiar en ellos en ningún momento. A los Bazaari se los considera comerciantes inescrupulosos. Prefieren las ventajas a corto plazo. Se les atribuye adjetivos relacionados con la hipocresía, deshonestidad y poca fiabilidad (BAR, 2004).

Los iraníes tienen rasgos distintos dependiendo de la región. Los de Isfahán son conocidos por su inteligencia, astucia y mezquindad. Los Rashti, son

calificados como fanáticos, silenciosos y estúpidos, los Bakhtiyari y Lor como primitivos, los Qazvini como los de cuello rojo, los Azari como estúpidos. Los Yazdi son presumidos, los Kermani inteligentes pero tímidos, los Kashi cobardes. Los Shirazi, provenientes de la ciudad del vino y la poesía son reconocidos como poéticos, hedonistas y conocedores políticos. Y los habitantes de Rey y Qom, inhospitalarios y descortesés. Estos estereotipos regionales son motivo de burla y crítica a nivel nacional (BAR, 2004).

Los fuzul, asociados con la ciudad de Isfahán, se caracterizan por interferir en asuntos que no le corresponden, por buscar oportunidades para su propio beneficio y siempre sacar provecho de lo que se les presenta. El fuzul es siempre tan “correcto” que llega a parecer hipócrita. Considera que lo bueno es sinónimo de sus intereses. Es admirado por su “Machiavellismo inofensivo” y aunque sus intereses personales estén sobre todas las cosas, es una persona que permite que los demás también se beneficien de la vida (BAR, 2004).

Los iraníes, especialmente de Teherán y de Isfahán, tienden a ser bastante críticos. Se describen a sí mismos como manipuladores, calculadores, oportunistas, hipócritas, deshonestos. Es una costumbre muy común aceptar sobornos en negocios estatales. Se conoce que varios servidores públicos han recibido un “porcentaje” o soborno por parte de empresas extranjeras y esto no ha generado su derrocamiento (BAR, 2004). Esta característica es percibida como una de las más negativas de la sociedad iraní, pero una influencia necesaria para hacer las cosas (U.S. EMBASSY OF TEHERAN, 2010).

Un rasgo propio de los iraníes es la imagen de personas trabajadoras, metódicas, inteligentes e individualistas, lo cual les da flexibilidad para adaptarse a otras culturas. El típico iraní es descrito como ingenioso, capaz de sobrellevar cualquier contradicción. A pesar de la fortaleza que se les atribuye, es una desventaja la desconfianza que sienten por cualquier persona que no esté en su círculo familiar o de amigos. Los iraníes utilizan este dicho: “hay muchos demonios en la apariencia de los hombres, así que presta atención a quién le extiendes la mano” (BAR, 2004). Predomina su egoísmo y su preocupación por sí mismos y su punto de vista. Esto dificulta un espacio de comprensión de otros

puntos de vista. Por otro lado, les cuesta aceptar la responsabilidad y las consecuencias de sus actos (U.S. EMBASSY OF TEHERAN, 2010).

Los identifica además un extremo pesimismo y recelo. El sociólogo Raymond D. Gastil ha creado una lista de creencias y actitudes que describen a los iraníes: los hombres por naturaleza son malos, tienden a buscar poder y son irracionales; creen que todo cambia, no confían en la estabilidad; existe una exageración en la comunicación verbal; desconfían en las relaciones interpersonales; tienen la necesidad de manipular en los conflictos; no creen en el altruismo; hay una hostilidad frente al gobierno; creen que nada puede cambiar para mejorar. La cultura iraní supone la espera de lo peor del destino y lo peor de la gente. La desconfianza que existe permite que se hable de una incapacidad de trabajar en grupo. Sin embargo, la alta espiritualidad que caracterizaría a los iraníes, les procuraría la amabilidad, sensibilidad y empatía con las personas (BAR, 2004).

Se destacan aspectos negativos de la cultura iraní. Esto se debe a la percepción externa de la cultura. Sin embargo, hay otros rasgos que solamente se podrían identificar desde una perspectiva interna de la cultura en Irán. Esto comprueba que la cultura externa se adquiere fácilmente mediante la observación, educación o instrucción y mientras que la interna requiere mayor investigación o una experiencia vivencial, según el concepto del iceberg cultural de Edward T. Hall.

1.2.3. Creencias religiosas en Irán

A pesar de la profunda desconfianza en el estamento clerical, la sociedad iraní es muy religiosa. No se cree en la separación del estado y las creencias religiosas. A pesar de 50 años de secularización del régimen Pahlavi, la revolución Islámica de 1979-80 demostró que este país se mantiene firme en cuanto a su estructura religiosa. La Constitución iraní confirma que la soberanía del país pertenece a Dios, reconoce que la escuela chiita del Islam es la religión oficial, establece que el estado existe para promover un ambiente favorable para la religión y requiere que todas las leyes políticas, militares, culturales,

económicas, administrativas, financieras, penales, civiles, entre otras, se basen en el criterio Islámico. En efecto, no existe aspecto cultural iraní, sea costumbres, festividades, arte, arquitectura, vestimenta o alimentación, que no haya sido antes analizado mediante criterios religiosos (DANIEL & MAHDI, 2006).

En las creencias religiosas de Irán se puede observar lo que se denomina cultura mental y estructural, donde existen hábitos o ideas aprendidas que inhiben impulsos y se requiere un discernimiento a través de la religión y donde se dan comportamientos pautados e interrelacionados. Por otro lado, es a través de las creencias religiosas que se encuentra una forma para determinar la conducta de los creyentes, representando así la religión un elemento conductual de la cultura.

Gran parte de las costumbres y creencias del Islam chiita iraní tienen sus orígenes en el antiguo Zoroastrismo iraní. El concepto de liderazgo tiene que ver con la reencarnación, ya que varios gobernantes se han proclamado reencarnados de héroes míticos importantes en la historia de Irán. Se cree además que todos los eventos que ocurren en la tierra son un reflejo de los eventos celestiales. La astrología y otras formas esotéricas para predecir el futuro o buscar explicaciones son aceptadas en Irán. Incluso iraníes que han proclamado su ateísmo dicen creer en el obrar de Dios sobre los asuntos humanos. Así, eventos que no han sido planificados por organizaciones internacionales o estados poderosos, se los asocia con una retribución, prueba o recompensa divinas (BAR, 2004).

La profesión de fe musulmana consta de 2 partes: testificar que hay un solo Dios y que Mahoma es el profeta de Dios. Mahoma vivió en la Meca y luego en Medina. Las revelaciones que él recibió se recolectaron y se encuentran en el Corán, que es el libro sagrado y representa la voz de Dios, sus mandatos en la forma más pura. Islam significa sumisión a Dios y a su voluntad. El Corán enfatiza la majestad de Dios, su misericordia, los actos de obediencia y gratitud que los seres humanos deben tener con su creador y las recompensas que les esperan a los creyentes al final de los tiempos (DANIEL & MAHDI, 2006).

Mahoma fue el encargado de transmitir algunas prácticas importantes dentro de esta religión para la adoración a Dios que están especificadas en la Sunna, una guía práctica de conducta para agradar a Dios. El Corán y la Sunna forman la base de la Shari'a, el cuerpo de reglas que determinan cómo deberían vivir los musulmanes. Entre otros aspectos en la Shari'a, se describen los cinco pilares: la profesión de la fe islámica, oración cinco veces al día, la limosna, el ayuno durante el mes de Ramadan, peregrinación a la Meca una vez en la vida. Además de reglas para rituales de pureza y purificación, matrimonios, herencias, contratos y negocios, alimentos y bebidas prohibidos, etc. (DANIEL & MAHDI, 2006).

El Islam no ha sido una religión homogénea. Se divide en varias escuelas de pensamiento así como ha sucedido con el Cristianismo, Judaísmo o Budismo. Una de ellas es el Sufismo, movimiento místico y esotérico importante dentro de Irán. Sin embargo, las dos escuelas más importantes en el Islam son el chiismo y el sunismo. La diferencia principal entre estas sectas tiene que ver con cuestionamientos sobre la autoridad legítima en el Islam. Los chiitas consideran que los descendientes biológicos de Mahoma son quienes deberían liderar el Islam, mientras que los suníes atribuyen este cargo a las personas más idóneas, llamadas a dirigir. A pesar de esta diferencia, las dos utilizan el Corán, creen en el mismo Dios, veneran al mismo profeta, hacen diariamente la misma cantidad de oraciones, rezan en la misma dirección, etc (KOBLEK, 2011).

Otras religiones están presentes en Irán, aunque representan menos del 1% de la población. El Zoroastrismo fue la religión oficial del país antes del Islam y ha influenciado en la cultura iraní y en el desarrollo de otras religiones en el mundo. Con el régimen Pahlavi, religiones minoritarias obtuvieron algunas libertades y oportunidades. Sin embargo, con la llegada de la República Islámica, se estableció en la constitución que las personas que no sean musulmanas solo pueden pertenecer a las religiones permitidas: Zoroastrismo, Cristianismo y Judaísmo. Los ciudadanos que las practiquen tienen la libertad de ejecutar sus ceremonias, instruirse acerca de su religión, seguir algunos de sus mandamientos y elegir a representantes de comunidades minoritarias para el parlamento iraní. El gobierno está obligado a tratarlos con justicia y de respetar

sus derechos humanos, mientras no conspiren en contra del Islam y la República Islámica de Irán, aunque en la práctica se manifiestan algunas formas de discriminación que no permite la integración de los no-musulmanes a la sociedad y algunos cargos políticos están reservados solo para musulmanes (DANIEL & MAHDI, 2006).

En el sistema anteriormente descrito, no se incluye el Bahaísmo. No obstante, es esta la mayor religión no-musulmana en Irán. A pesar de que oficialmente esta religión no existe en Irán, actualmente la conforman alrededor de 300.000 miembros. Su motivación principal se centra en la búsqueda de la paz y la fraternidad de la humanidad. Los Bahais iraníes podían practicar su religión con mayor libertad antes de la Revolución Islámica. La práctica y enseñanza de esta fe es prohibida. Construcciones Bahai han sido destruidas o confiscadas. No se puede declarar la identidad Bahai en documentos gubernamentales, no se permite el matrimonio, es prohibido dar empleo en cargos públicos, la admisión a universidades. Algunos Bahais han sido ejecutados o aprisionados (DANIEL & MAHDI, 2006).

1.3. Cultura ecuatoriana

La historia del Ecuador y sus tradiciones se han construido a lo largo de los siglos, a partir de aproximadamente 10000 años antes de Cristo. La geografía del país se divide en Costa, una zona con diversos ecosistemas y facilidad para cultivar la tierra; Sierra, región montañosa con variedad de climas; Selva Oriental y Archipiélago de Galápagos (CHISAGUANO, 2006). En la actualidad, permanecen comunidades indígenas en el oriente ecuatoriano que mantienen su forma de vida anterior a 1492 (HERNÁNDEZ CAICEDO, 2012). Las comunidades indígenas son las denominadas subculturas o culturas particulares por definición y clasificación.

GRÁFICO 2 MAPA DE ECUADOR



Fuente: Central Intelligence Agency
Elaborado por: Central Intelligence Agency

Las primeras culturas del Ecuador se formaron entre el 3500–500 a.C., con la cultura Valdivia, Machalilla y Chorrera. Estas culturas empezaron a utilizar la agricultura, tenían amplios conocimientos sobre cerámica y aprovechaban la materia prima para crear utensilios para la vida diaria. El alimento principal fue el maíz. La cultura Valdivia se caracterizó por la importancia de la fertilidad; la Machalilla por la costumbre de la deformación del cráneo y por sus viviendas sostenidas por palos, lejos del suelo para evitar mordeduras de culebras y otros animales; y la cultura Chorrera empezó a movilizarse y se asentó en lugares como Esmeraldas, Santo Domingo y la Amazonía. Fue importante la fabricación de platos y vasijas o cuencos, además de adornos con valor jerárquico. Aumentaron vegetales, frutas y animales a su alimentación. Tenían además un curandero y consumían coca y otras plantas alucinógenas con fines religiosos, para conectarse con el más allá (CHISAGUANO, 2006).

Posteriormente se desarrollaron otras culturas como la Tolita, Daule y Tejar, Jama-Coaque, Guangala y Jambelí en la Costa y la cultura Panzaleo en la Sierra. Entre el 500 a.C. y el 1500 d.C., las culturas se comunicaban a través de la navegación, por lo que se produjeron intercambios culturales y comerciales. En la Costa se formaron confederaciones indígenas: los Huancavilcas y los Mantas. La organización social se volvió más compleja y comenzaron las clases sociales. En la Sierra, estuvieron los pueblos que formaban parte del Reino de Quito: la comunidad Puruhá, la comunidad Cañari y la cultura Panzaleo. Aproximadamente en 1463 llega Tupac-Yupanqui, representante del imperio Incaico y bautiza a las tribus lojanas como “los Paltas” (CHISAGUANO, 2006).

Los Incas impusieron su poder militar, debido a la falta de estructura política en el país. En 1493, Huayna-Capac asumió el trono a la muerte de su padre y llegó al norte del Ecuador. Los Caranquis y Otavalos tuvieron resistencia a este cambio y es por ello que los Incas mataron a 30000 de sus hombres cuando consiguieron su victoria. Los Incas fomentaron sus sistemas políticos, religiosos y de represión militar y así se expandió su cultura y surgió una nueva mitología dirigida por la diosa Pachamama y el dios Virachocha, “creador del mundo”. El Imperio Incaico dejó huellas que enmarcan la actual sociedad ecuatoriana. Esto se puede percibir por ejemplo en la conexión del campesino ecuatoriano con la tierra. Por otra parte, algunas manifestaciones artísticas han perseverado a lo largo de los siglos y se han mejorado las técnicas para el trabajo en barro, madera, metales, tejidos, orfebrería, alfarería, cestería con materiales como paja toquilla, suro, carrizo, entre otras. Actualmente los tejidos forman la artesanía más desarrollada y existe una alta demanda a nivel internacional (CHISAGUANO, 2006).

A fines de 1526 llegaron los primeros españoles a la costa ecuatoriana, donde los Incas aceptaron al hombre blanco sin mucha resistencia. Para los Incas, los españoles representaban al señor Viracocha, que tenía que retornar en algún momento. Los españoles trajeron consigo el español, el cristianismo, sus formas de vida, valores, otra cultura (AYALA MORA, 2002). También aportaron con tecnología más avanzada de navegación y transporte, la organización social individualista contraria al sistema incaico que parecía una

organización socialista donde todos trabajaban por el bien común. Llegaron nuevos conceptos de arte, arquitectura y junto a cada conquistador, un sacerdote católico para cristianizar a los llamados paganos indígenas. Fue entonces que Quito adquirió fama por el arte imponente de sus iglesias de piedra, adobe y madera (CHISAGUANO, 2006). De acuerdo a la descripción anterior, se comprueba la transmisión de la cultura de generación en generación que se describe en la definición. A su vez, esto representa la cultura histórica del Ecuador.

Ecuador es un estado pluricultural y multiétnico. Según los datos demográficos del último censo poblacional en 2010, los grupos étnicos se dividen en mestizos (linaje mixto español y amerindio) con el 71.9% de la población, los montubios (mezcla de raza negra, india y blanca) con el 7.4%, los afro ecuatorianos (negros de Esmeraldas y el norte de Manabí) con el 7.2%, indígenas con el 7.0%, blancos con el 6.1% y otros con el 0.4% (INEC, 2010).

El español es el idioma oficial de la República, junto con otras lenguas y dialectos como el quichua, achuar, a'ingae, awá pit, cha'palaachi, huao / terero, paicoca, secoya, shiwiar, shuar, siapedie, tsa'fiqui y záparo, utilizados por la diversidad de etnias del país. El quichua es el de mayor difusión y se habla en la Sierra y en la Amazonía, donde se divide en 2 dialectos más: el de Napo y el de Pastaza (HERNÁNDEZ CAICEDO, 2012).

La religión predominante es la católica, con un aumento considerable de otras manifestaciones cristianas a través del tiempo. Los indígenas ecuatorianos suelen mezclar el catolicismo con sus creencias tradicionales. La literatura se ha caracterizado por ser costumbrista y se reconocen entre otros escritores a Juan Montalvo, Pablo Palacio, Jorge Icaza. Sus narraciones, permiten vivenciar las costumbres de la sociedad ecuatoriana. Algunos autores han logrado plasmar la idiosincrasia colonial a través de sus relatos. La música es diversa. La más popular es el vallenato y el bolero. El San Juanito es un ritmo nacional, de origen precolombino con ritmo alegre y melodía melancólica, una combinación que describe el sentir del indígena ecuatoriano (HERNÁNDEZ CAICEDO, 2012).

En cuanto a la gastronomía, se pueden apreciar varios platos autóctonos enriquecidos por la pluriculturalidad, diversidad de climas y variedad de especias y productos existentes en Ecuador. Se debe valorar el aporte de la herencia europea e indígena en este aspecto. Condimentos tales como el ají, las hierbas como el perejil, albahaca, cilantro y canela constituyen parte importante de la cocina ecuatoriana. Entre los platos típicos se pueden mencionar la fritada, tamales, quimbolitos, ceviches, tigrillo, seco de chivo, mote pillo, hornado y una gran selección de postres. En la región amazónica se puede encontrar la chicha de chontaduro, el casabe o la shinchicara (MINISTERIO DE TURISMO, 2013).

Ecuador tiene variedad de festividades que son una expresión de la historia y de la riqueza de los primeros pueblos amerindios. La mayoría se centra en ceremonias religiosas, llenas de simbología andina y particularidades de cada pueblo. La banda de pueblo es un rasgo popular que muestra la música nacional. Es usual encontrar licor, aguardiente o bebidas tradicionales como la chicha en estas festividades. Se percibe su alegría, tradiciones, creencias y colaboración de toda la comunidad. La esencia de la cultura de un pueblo está constituida por su tradición, símbolos, mitos, leyendas y costumbres, que se transmiten con el tiempo y en conjunto forman la nación (REVISTA FAMILIA, 2011).

1.3.1. Identidad en la cultura ecuatoriana

No puede hablarse de una sola cultura nacional (recordemos que el Ecuador es un país pluri-cultural, pluri-étnico y multi-lingüe), sí puede hablarse de raíces históricas comunes, de manifestaciones culturales compartidas, de similares problemas de dependencia económica, social y política, de exclusiones, etc. Por lo tanto la identidad nacional deberá basarse en un reconocimiento de factores comunes muy importantes, más aun tomando en cuenta la gran interrelación entre los diversos grupos culturales (YÉPEZ, 2006).

La identidad es la raíz más honda en la historia de los pueblos y el individuo. Los elementos que la conforman son: etnia, lengua, religión, ética, conciencia de nación y pueden permanecer enterrados bajo una dominación cultural e incluso bajo los vestigios de otra identidad (ADOUM , 2000). “Hurgar en nuestra identidad es ver las diversidades, conocerlas, tratar de comprenderlas” (AYALA MORA, 2002). La investigación acerca de la identidad ecuatoriana comenzó

hace poco y se piensa que no finalizará. Es común hablar de rescatar la identidad, como si alguien se hubiera apoderado de ella (ADOUM , 2000).

Se habla de falta de identidad en el país, a causa de sus orígenes, donde nunca hubo unidad racial, ni cultural. Las invasiones del incario y de los españoles marcaron la identidad de la actual sociedad ecuatoriana (HERNÁNDEZ CAICEDO, 2012). Apenas el 44% de niños y adolescentes ecuatorianos están contentos de haber nacido en el país. Según una encuesta nacional de Defensa de los Niños Internacional, el 15% hubiera preferido nacer en Estados Unidos, 9.4% en algún país de América del Sur y Brasil, el 7.5% en Europa y el 6.9% en alguno de los países andinos. Es decir, que el 55.4% de la niñez ecuatoriana hubiera deseado ser de cualquier país, menos del suyo (ADOUM , 2000).

En cuanto al patriotismo o amor a la patria, se puede decir que en Ecuador es ocasional, visible solo en cuanto surge un problema fronterizo, aquellas veces en las que se ha derrocado a presidentes, cada 4 años debido a los Mundiales de Fútbol. Además, el regionalismo, en vez de ser el amor a determinada región de un estado, pareciera ser una expresión de odio hacia una región enemiga, lo cual se demuestra a través de expresiones tales como: “serrano hipócrita”, “mono ladrón”, “serrano o mono de mierda” (ADOUM , 2000). Esto forma parte de la característica de “naturalidad” de la cultura ecuatoriana.

El ecuatoriano se siente más miembro de su región que del país en sí. Sólo cuando está fuera del país se siente muy ecuatoriano. La globalización, los cambios en la comunicación y la pobreza, han creado un sentimiento de huida, para escapar, migrar, vivir en cualquier país, menos Ecuador. La clase alta sueña con Miami, New York, Berlín, Londres. Los políticos fracasados buscan refugio en Panamá, Costa Rica, República Dominicana. Ciertos intelectuales piensan en París, Barcelona o La Habana. Los jóvenes aspiran a estudiar en Argentina, Chile, Europa. Los pobres venden todo lo que poseen y arriesgan la vida por llegar a Estados Unidos, España o Italia. Se quiere vivir a lo “gringo” y hablar inglés (VALDANO, 2005).

Si las fuerzas de este país están divididas, si hay todavía un grupo de ecuatorianos que tradicionalmente han estado marginados de todo quehacer nacional, si está ausente un espíritu común, una opinión y una autoridad aceptada por todos, no podría existir tampoco una cultura nacional equilibrada, expansiva, realista y democrática. Nuestra cultura adolece por ello de un complejo de inferioridad alimentado por esa sensación de vacío que late dentro de sí misma, por esa falta de profundidad y de autenticidad (VALDANO, 2005).

Al igual que con la cultura iraní, se observan muchos rasgos negativos, pero hay que tomar en cuenta que desde una perspectiva interna se podrían investigar otros positivos.

1.3.2. Idiosincrasia ecuatoriana

La idiosincrasia ecuatoriana es la de un pueblo hacendoso y tranquilo, poco planificador y previsor. Una característica es el latinismo, que se define por su explosividad, escándalo y desorden. En primera instancia, esta descripción parece negativa en cuanto al comportamiento social, pero también afirma un espíritu cálido, creativo y aventurero (ROCHA, 2010). Esta característica de la cultura ecuatoriana, el latinismo, se extiende más allá de los límites nacionales compartiéndola con otros países dentro del continente americano. Es por ello que se la puede considerar como cultura internacional por clasificación y concepto.

Como rasgo latinoamericano y ecuatoriano, se puede hablar también sobre el machismo. El “macho” adopta una actitud prepotente cuando puede exhibirse, necesita lucirse. Esto se puede ejemplificar en la Asamblea Nacional, los espectadores de una disputa o en los consumidores de televisión. No es un seductor, ni un amante afortunado, sino que clama un grito que demuestra aguantar el dolor. Rechaza la solidaridad, porque se basta por sí solo, ese es su valor, la condición misma de su hombría. Para un macho y gran parte de la sociedad, los rasgos ideales de una mujer decente son: sumisión, resignación y se le han atribuido tradicionalmente tareas específicas de madre, esposa e hija. Anteriormente, las mujeres no podían participar en conversaciones relacionadas con política, fútbol, arte, literatura, debido a un concepto machista que afirma que los temas de conversación para mujeres serían con respecto a belleza, cocina, familia, entre otros (INTERNATIONAL BUSINESS CENTER, 2012).

Por otro lado, el profesor asociado de Sociología, Antropología y Estudios Africanos y del Nuevo Mundo en la Universidad Internacional de Florida, Jean Muteba Rahier, señaló que en su experiencia en Ecuador, pudo percibir que el racismo hacia indígenas y negros se da de frente, mediante expresiones y hechos que se manifiestan a diario. Se emplean términos como “cholo”, “rocoto”, “runa”, “longo”. Con intención peyorativa, se utilizan adjetivos como: “longo sucio”, “longo alevoso”, “longo ladrón”, por los indios para insultarse entre sí y por los blancos para diferenciarse de lo indio o mestizo andino. Cuando se trata a alguien de “cholo” o si alguna persona se “achola” por vergüenza en cualquier situación, es el resultado de una “vergüenza de ser cholo” (ADOUM , 2000). A pesar de esto, el significado original de “cholo” es mestizo y probablemente si las personas que lo utilizan de manera peyorativa, que en gran parte son mestizas, lo conocieran, no se daría un uso despectivo de esta palabra (DICCIONARIO MANUAL DE LA LENGUA ESPAÑOLA, 2007).

En el espíritu del pueblo ecuatoriano hay una inseguridad ontológica, un resentimiento escondido y duradero que viene de la Conquista. La gente no se resigna a ser lo que es, es común escuchar la necesidad de cuestionarse qué sería el pueblo ecuatoriano si hubiera sido conquistado por ingleses, alemanes, chinos (ADOUM , 2000).

Por otro lado, en Ecuador se pueden encontrar rasgos característicos del comportamiento de la sociedad como la pereza, el dejar todo para mañana, el incumplimiento, la improvisación. La viveza criolla, el engaño, la sapada o picardía que se ejerce contra un niño, débil, mujer, indio, negro, extranjero, es decir a los que de cierta forma viven aparte (CUEVA, 2010). Es un símbolo de la cultura ecuatoriana y que a su vez puede categorizarse dentro de una forma no normativa de conducta.

Se debe analizar además que el ecuatoriano actúa como si cargara en sus hombros los defectos, errores, caídas históricas o personales acumuladas o recientes. Los ecuatorianos, en especial los estudiantes, se han avergonzado de serlo y se han hecho pasar por colombianos, chilenos y peruanos, sin por ello

dejar de ser lo que eran en el fondo. El sentimiento de inferioridad, generalmente mestizo, es más grave cuando se resuelve en la negación del ser, por sí mismo o por comparación. A veces la sensación de fracaso se siente hasta en el saludo, cuando se le pregunta a alguien ¿cómo está?, su respuesta es vaga: “ahí”, “pasando”, “más o menos”. Parece inconcebible poder estar bien (UGALDE, 2012).

Los ecuatorianos adoptan una actitud de derrota, fracaso, frente a quien denota características de superioridad ante la nacionalidad. Esto se puede distinguir en la forma de dar la mano, extendiendo apenas la punta de los dedos como para retirarla con miedo y en la mirada baja por el sentimiento de culpabilidad de ser (HERNÁNDEZ CAICEDO, 2012). Incluso la música ecuatoriana expresa una profunda tristeza en las melodías, como si la gente se lamentara constantemente por su soledad, la imposibilidad de amar, queja por la mala suerte. Para superar ese sentimiento habría que sacar pecho, levantar el mentón y así entrar en un restaurante, teatro, en silencio frente a una persona y ruidosos en un lugar público (ADOUM , 2000).

En cuanto al lenguaje, en la Sierra, se han adoptado ciertas expresiones del quichua como por ejemplo “chuchaqui”, “achachai”; o formas de hablar como: “dame pasando”, “dame haciendo”. El abuso del diminutivo, denota expresiones de cariño y ternura: “¿quiere un vasito de agüita?” (ADOUM , 2000).

1.3.3. Creencias religiosas en Ecuador

La Constitución del país establece la libertad de creencias, se respeta ese derecho y se prohíbe la discriminación basada en religión. Ecuador es un Estado laico, con un sistema de educación desvinculado de la influencia religiosa. El laicismo constituye una forma de ser del país que se basa en principios de libertad, igualdad, democracia y justicia. Por décadas la Iglesia tendía a regular y controlar la educación pública, lo que fue ocasión para varias protestas. A pesar del alto nivel de influencia pública que logró, el monopolio ideológico de la

Iglesia Católica fue suprimido a inicios del siglo XX y conforme dejó de ser militante, fue logrando aceptación en la sociedad (AYALA MORA, 2002).

Actualmente se acepta la existencia de otras manifestaciones religiosas a la católica o personas que no profesan ninguna religión. Iglesias protestantes y otros cultos han presentado un crecimiento considerable en Ecuador (AYALA MORA, 2002). En el país predomina la religión cristiana católica con aproximadamente el 85% de la población, de la cual 15% es practicante según el último Censo de Población y Vivienda del 2010. El grupo de cristianos protestantes del Ecuador se encuentra alrededor del 4% y el resto de la población se define como miembro de otras religiones, entre las cuales se encuentran: musulmanes, católicos ortodoxos, judíos, bautistas, adventistas, entre otras. Finalmente, parte de la población se considera atea (HERNÁNDEZ CAICEDO, 2012).

Así como existen sectas que han dividido a la población, hay otras que han logrado rescatar lenguas indígenas y desarrollarlas. Se ha colaborado con traducciones de la biblia y producción de otros materiales para la enseñanza religiosa. La diversidad religiosa es muy importante, ya que a pesar de las diferencias que pueden encontrarse, ha conducido al respeto mutuo y a descubrir formas para la colaboración mutua y el ecumenismo. Así, se han suscitado iniciativas de diálogo para concretar actividades de evangelización o acciones en defensa de los derechos humanos (AYALA MORA, 2002).

Las creencias católicas se basan en lo que está escrito en la Biblia. La Iglesia Católica cree en Jesucristo como su salvador e hijo de Dios. Según la Biblia, Él es el camino, la verdad y la vida. La búsqueda católica se centra en vivir amando a Dios, a uno mismo y a los demás. Es de gran importancia la administración de los sacramentos, a través de los cuales Dios se hace presente en medio de los creyentes. Se concibe como la Iglesia fundada por Jesús y por tanto la única y auténtica frente a las demás Iglesias y denominaciones cristianas que han surgido después de ella. Se manifiesta como una estructura jerárquica, Cristo es la cabeza y posteriormente ejerce autoridad mediante sus sucesores: el Papa y los obispos. Se populariza la obediencia de los mandamientos y la

vivencia de la palabra de Dios, escrita en la Biblia. Las creencias fundamentales de los católicos se encuentran resumidas en el Credo. Dentro del catolicismo en el país se destaca la importancia de los santos y vírgenes locales. Son reconocidas la Virgen de la Merced, del Quinche o del Cisne. Se preparan y disfrutan las fiestas religiosas católicas, de tal manera que esos días son motivo de feriado. La música es parte importante de las celebraciones (HERNÁNDEZ CAICEDO, 2012).

Finalmente, es trascendental en lo que respecta a las creencias religiosas del Ecuador, conocer que varias comunidades de indígenas conservan sus prácticas y creencias antiguas de adoración a la tierra, montañas y al sol. Un ejemplo de esto es el Inti Raymi, que se celebra desde antes del colonialismo, en honor al sol. Las fiestas son en junio y julio con el evento principal en el solsticio de verano. Las festividades se celebran en la provincia de Imbabura y se concentran en Otavalo. Los grupos indígenas, utilizando la vestimenta tradicional, se toman la plaza, lo cual simboliza su rebelión contra los opresores coloniales. El Corpus Christi es otra celebración católica de la Eucaristía, donde se mezclan tradiciones católicas e indígenas. Se celebra en todo el Ecuador con fuegos artificiales, baile, disfraces, especialmente en Cuenca, donde las conmemoraciones duran 7 días en el mes de junio (HERNÁNDEZ CAICEDO, 2012).

A manera de conclusión, podemos ver que la cultura engloba el comportamiento, valores, tradiciones, historia de una sociedad. Tiene varias clasificaciones, elementos y características. La cultura iraní se caracteriza especialmente por su reconocimiento y orgullo hacia su historia, sus fuertes creencias religiosas y la importancia de la lengua persa y cultura persa para la sociedad. En Ecuador resaltan las diferencias culturales regionales, la multiétnia y pluriculturalidad en el país, la falta de identidad debido a la influencia de diversas culturas en su historia y su riqueza en recursos naturales.

Después de haber analizado las culturas de Ecuador e Irán, se realizará una investigación acerca de la situación económica y política que atraviesa cada

país, para comprender su relación bilateral y posteriormente estudiar cómo se dan las negociaciones en cada país en mención.

CAPÍTULO II

PERFIL ECONÓMICO Y POLÍTICO DE IRÁN Y ECUADOR

2.1. Ámbito económico y político de Irán

La economía iraní depende en gran parte de la producción y venta de hidrocarburos. Su PIB es aproximadamente de \$548.9 mil millones y su PIB per cápita de \$7207 al 2012. Se divide en 11.3% de agricultura, 37.6% de industria y 51% de servicios (CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY, 2013). En diciembre de 2005, Jim O'Neill, directivo del banco de inversiones Goldman Sachs, estableció los N-11 (next eleven o próximos once), que se refiere a 11 países en la lista de economías emergentes debajo de los BRIC (Brasil, Rusia, India y China). Se considera que estos países tendrán la tendencia a constituirse en economías y sociedades más poderosas en el siglo XXI. Dentro de los N-11 se encuentra Irán junto con Bangladesh, Egipto, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Filipinas, Corea del Sur, Turquía y Vietnam (ARROYO, 2012).

El sistema político iraní combina los elementos de un sistema teocrático islámico con otros democráticos. El líder supremo de Irán es el ayatolá Seyyed Alí Hoseiní Jamenei desde el 4 de Junio 1989. El presidente es Hasan Fereidun Ruhani desde el 3 de agosto de 2013. Le precede Mahmoud Ahmadinejad, quien terminó su mandato en agosto 2013 y llevaba en el poder ocho años. Fue electo dos veces, en el 2005 y posteriormente en 2009. El Vicepresidente es Mohammed Reza Rahimi a partir del 13 de septiembre 2009. La Constitución que se emplea en el país es la de 1979, que fue revisada en 1989. Se destacan tres tendencias políticas: reformistas, conservadores e independientes (CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY, 2013).

2.1.1. Perspectivas económicas y políticas en Irán

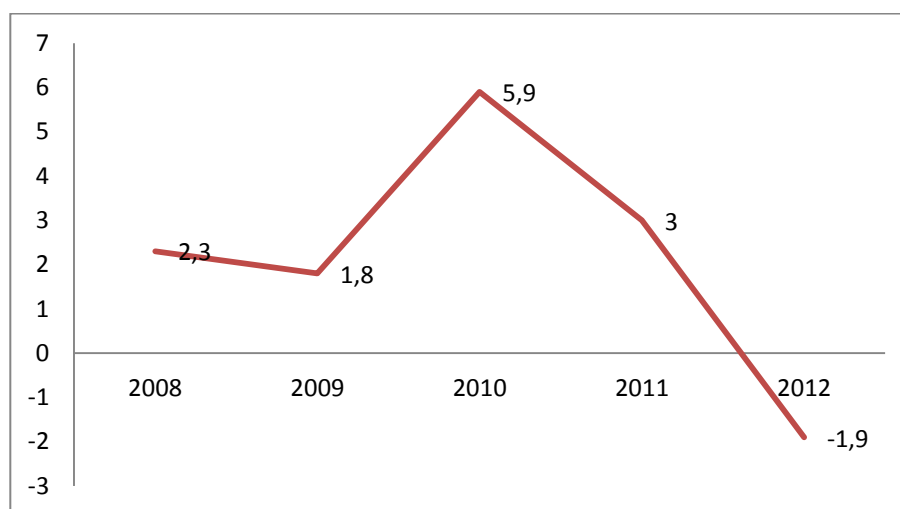
La moneda del país es el Rial iraní. La inflación iraní se encuentra aproximadamente en 27.3% al 2012. Debido a los recortes de subsidios de alimentos y combustibles por parte del gobierno a finales de 2010, la inflación de 10.1 aumentó rápidamente. Por otro lado, a causa de sanciones económicas

internacionales que ha recibido este país, la inflación llegó hasta casi 32% en marzo 2013 (REUTERS, 2013).

Según datos de la Agencia Central de Inteligencia (CIA), el índice de pobreza es de 18.7% al 2007 y el índice de desempleo 15.5% al 2012 (CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY, 2013). En lo que corresponde al crecimiento de la economía iraní desde 2008 hasta 2012, se tienen los siguientes datos:

GRÁFICO 3

CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB 2008-2012



Fuente: Banco Mundial y Central Intelligence Agency
Elaborado por: Andrea Valarezo

La extracción, procesamiento y venta de petróleo son el pilar de la economía iraní. Irán es el tercer país con mayores reservas de petróleo de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). En estudios recientes, se estima que más del 81% de las reservas mundiales de petróleo corresponden a miembros de la OPEP y 66% pertenecen a Medio Oriente (OPEC, 2013). Por otro lado, Irán se especializa en la industria petroquímica, textil, de construcción, automovilística, farmacéutica y manufactura de metales (GEOGRAPHIC, 2013). Posee variedad de tecnología propia, con fábricas de automóviles, tractores y maquinaria en general (MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, 2010).

Además se puede recalcar que la exportación de Irán se centra especialmente en el sector de pistachos y alfombras persas. Entre sus productos de importación se encuentran partes y piezas para vehículos, maquinaria, maíz, arroz, oro, aceites de palma (PROEQUADOR, 2013). Sus principales socios comerciales son China, Irak, Emiratos Árabes Unidos, Afganistán e India (ICEX, 2013). La balanza comercial iraní se ha mantenido positiva desde el 2008-2012 (PROEQUADOR, 2013).

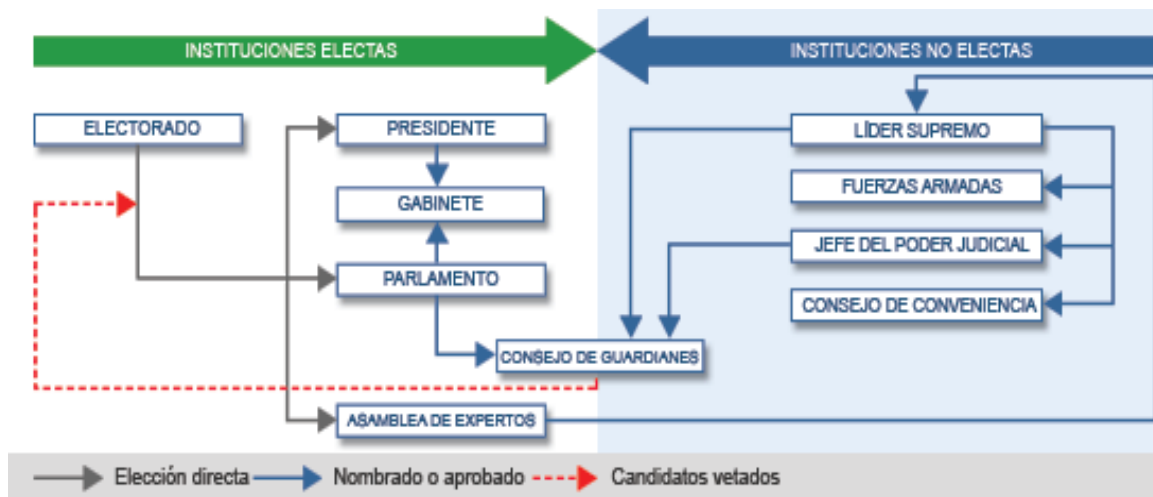
El estrecho de Ormuz o el canal de Suez son de gran importancia en el ámbito comercial, religioso y social por los antecedentes de conflictos en Medio Oriente; así como también los oleoductos que conectan el abastecimiento de crudo entre algunos estados. Los recursos naturales y la ubicación estratégica de Irán, lo hacen geopolíticamente importante tanto en la región como a nivel internacional (CÁCERES ROMERO, 2012).

A partir de la elaboración de la Constitución de 1979, el sistema político iraní cuenta con varios órganos directivos. En primera instancia, el líder supremo del país, el ayatolá Alí Jamenei, estructura y supervisa las políticas generales de Irán, es el comandante supremo de las Fuerzas Armadas y controla operaciones de inteligencia y seguridad. El líder supremo se encarga de designar los miembros de la judicatura y su presidente, 6 miembros del Consejo de Guardianes, directiva de radio y televisión y a los integrantes del Consejo de Conveniencia (CIDOB, 2013). En segunda instancia se encuentra el Presidente de la República, Hasan Fereidun Ruhani, el funcionario de mayor categoría en el país, es electo por cuatro años y no puede permanecer más de dos períodos consecutivos; es el encargado del cumplimiento de la Constitución (CÁCERES ROMERO, 2012).

El presidente debe elegir a los miembros del Gabinete o Consejo de Ministros y posteriormente son aprobados por el parlamento. Los ministros manejan asuntos culturales y sociales. El presidente o vicepresidente son los responsables del gabinete. Dentro del poder legislativo, está el *Majlis* de Irán o parlamento. Es un parlamento unicameral con 290 miembros, elegidos por voto popular por cuatro años. Se le atribuye la creación y aprobación de leyes,

posteriormente aprobadas por el Consejo de Guardianes y la investigación de asuntos estatales. El cuerpo parlamentario está en la facultad de demandar y someter a juicio político a los ministros y al presidente (BBC MUNDO, 2009).

GRÁFICO 4
SISTEMA POLÍTICO IRANÍ



Fuente: BBC Mundo
Elaborado por: BBC Mundo

El Consejo de Guardianes, verifica el espíritu islámico de la legislación, de los proyectos de ley y vela por el buen funcionamiento del sistema judicial. Lo conforman 6 líderes teólogos y 6 juristas. Tiene poder de veto sobre candidatos a presidencia, parlamento y Asamblea de Expertos. Sus miembros son elegidos cada 6 años. La Asamblea de Expertos debe designar al líder supremo, controlar su desempeño y destituirlo en caso de incumplimiento de sus tareas. Consiste de 86 miembros que sólo pueden ser clérigos y se eligen cada ocho años. Finalmente, el Consejo de Conveniencia, órgano con poder decisivo en arbitrajes por disputas entre el parlamento y Consejo de Guardianes. Lo conforman religiosos y destacadas figuras políticas y sociales (BBC MUNDO, 2009).

Existen también tribunales públicos que tratan casos civiles y delictivos, tribunales militares para casos dentro de las fuerzas armadas, tribunales revolucionarios para atentados a la seguridad nacional, narcotráfico y traición a

la patria y la Corte Administrativa Especial, que atiende los delitos cometidos por los clérigos (CÁCERES ROMERO, 2012).

A partir de la Revolución Islámica en 1979, los líderes de Irán han tenido que encontrar la manera de unificar dos aspectos importantes para su política exterior: la ideología revolucionaria islámica y los intereses geopolíticos del país. Con el paso del tiempo el factor geopolítico es el que se ha constituido como eje de la política exterior iraní (TORRES GARCÉS, 2010).

El ex-presidente Mahmoud Ahmadinejad, fue el primer presidente laico y ex-integrante de la Guardia Revolucionaria, que ganó popularidad por delatar la corrupción de la élite dominante que se había enriquecido visiblemente en los 30 años que llevaba en el poder. En el primer período de su gobierno se destaca el análisis de estrategias de seguridad, especialmente por la presencia de Estados Unidos en las fronteras con Irak y Afganistán (CÁCERES ROMERO, 2012).

La ruptura de relaciones con Estados Unidos es uno de los aspectos que ha delineado la ideología fundamental del régimen iraní luego de la Revolución. A partir de ese momento se destacan algunos principios de la política exterior iraní:

- Independencia tanto del Occidente como de Oriente
- Estados Unidos reconocido como principal enemigo de Irán
- Lucha contra las superpotencias
- Apoyo a pueblos oprimidos en todo el mundo, especialmente musulmanes
- Liberación de Jerusalén
- Anti-imperialismo (TORRES GARCÉS, 2010).

2.1.2. Apertura Internacional en Irán

Irán mantiene relaciones diplomáticas con casi todos los países, a excepción de Estados Unidos e Israel. Se mantienen también relaciones

comerciales con países europeos, especialmente por temas relacionados con el sector de petróleo y gas. (WJC, 2013). Irán es miembro fundador de la Organización de Naciones Unidas, Movimiento de Países No Alineados, Organización para la Cooperación Islámica y la OPEP. Es miembro observador de la Organización Mundial de Comercio (OMC) (CÁCERES ROMERO, 2012).

Las relaciones entre estadounidenses e iraníes se vieron afectadas en primera instancia por la “crisis de los rehenes”. Actualmente es el programa nuclear de Irán el motivo principal para su conflicto con Estados Unidos. Desde 1967 en el régimen Pahlavi, Irán ya disponía de un reactor nuclear experimental, con 93% de uranio enriquecido y características que permitirían su uso para fines militares. Este reactor se lo compró al gobierno de los Estados Unidos. Posteriormente, se firmaron contratos con este país, Francia y Alemania, para abastecer a Irán con un límite de hasta 23 reactores nucleares, cuando los ingresos por la venta de petróleo habían cuadruplicado el presupuesto del Estado e Irán alcanzaba su nivel máximo de producción petrolera con más de 6 millones de barriles diarios de crudo y con unas reservas y niveles mundiales de consumo que no justificaban la necesidad de desarrollar energía nuclear como sustituto ante un cercano agotamiento del crudo iraní. Por lo tanto, fuentes de inteligencia estadounidenses tenían dudas acerca de la existencia de un programa nuclear militar secreto, a pesar de que Irán era signatario del Tratado de no Proliferación Nuclear (TNP) (ZACCARA, 2006).

A pesar de ello, el gobierno de Ahmadinejad afirmó que el país tiene necesidades energéticas suficientes para continuar con el desarrollo de energía atómica y que el objetivo del programa es exclusivamente civil y no militar (RTVE, 2011).

En 1979 seis reactores estaban prácticamente en funcionamiento, pero la Revolución Islámica y la posterior guerra con Irak provocaron la cancelación de los contratos internacionales y el abandono del programa nuclear. Al concluir la guerra, se reinició el programa nuclear con Argentina, Rusia y China como proveedores de tecnología. Sin embargo, Estados Unidos ejerció presiones que

resultaron en la cancelación del contrato de venta de un reactor nuclear experimental de Argentina a Irán en 1992, además de una gran limitación para tratados entre China e Irán, generando prácticamente la ruptura de la cooperación bilateral en 1998 (ZACCARA, 2006).

Rusia continuó con la transferencia tecnológica para finalizar la construcción de la planta nuclear de Bushehr, que se inauguró en septiembre 2011 y funciona desde junio 2013 (URGENTE24, 2013). Además, Rusia e Irán están negociando la construcción de una nueva central nuclear, que podría comenzar en 2014 (MELNIKOV, 2013).

Estados Unidos ha intentado incesantemente evitar que el programa nuclear iraní llegue a su término. Llevó el caso incluso al Consejo de Seguridad de la ONU con el fin de sancionar con legitimidad internacional lo que Washington considera una amenaza a la seguridad internacional y al equilibrio regional (ZACCARA, 2006). Para el país Norteamericano, el programa nuclear iraní tiene fines militares encubiertos y se basa en la falta de apoyo a las inspecciones del Organismo Internacional de Energía Atómica y el camuflaje de información de Irán acerca del desarrollo nuclear del país, por un largo período de tiempo (CÁCERES ROMERO, 2012).

El gobierno de Bill Clinton estableció sanciones en 1995, para compañías estadounidenses que invirtieran en el desarrollo petrolero iraní. En 2002, el presidente Bush incluyó a Irán dentro de la lista denominada “eje del mal”, nombre utilizado para los estados con gobiernos antidemocráticos, que apoyaban al terrorismo y amenazaban la seguridad mundial. Desde 2006, el Consejo de Seguridad de la ONU y los Estados Unidos han impuesto sanciones al comercio de Irán en materia nuclear. En 2010, se incrementan sanciones para el sector bancario de Irán. La UE también estableció restricciones para la importación o exportación de armas o materiales relacionados con la actividad nuclear, incluyendo equipo y tecnología utilizados para la producción de gas. En 2012, Estados Unidos prohíbe realizar transacciones de petróleo con Irán a bancos a nivel mundial, y exime a siete clientes principales: India, Corea del Sur, Malasia,

Sudáfrica, Sri Lanka, Taiwán y Turquía, bajo la condición que estos estados supriman sus importaciones de petróleo iraní (ALJAZEERA, 2012).

En 2013, Irán continuó defendiendo los fines pacíficos del programa nuclear y amenazó con cortar el suministro de petróleo si las sanciones continuaban. Con la llegada del nuevo presidente Hasán Rohaní, se ha abierto la posibilidad de llegar a un acuerdo con Estados Unidos debido a la disposición de ambas partes y se ha considerado la posibilidad de eliminar varias sanciones (RT, 2013). En efecto, Irán se ha comprometido a no enriquecer uranio por encima del 5% en ninguna de sus centrales nucleares, a cambio de la disminución de sanciones por parte de la comunidad internacional (RPP, 2013).

Es importante tomar en cuenta la firma de un acuerdo histórico para paralizar el programa nuclear iraní por seis meses entre el país y el G5+1, que integra Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Rusia y China más Alemania. Este acuerdo se realizó en Ginebra y supone la búsqueda de un acuerdo global y definitivo en el período de tiempo anteriormente establecido. Barak Obama asegura que el objetivo es que el programa sea completa y exclusivamente para objetivos pacíficos. Debido a las concesiones significativas que ha hecho Irán, Estados Unidos ha decidido aliviar las consecuencias económicas de las sanciones impuestas durante los últimos años, aunque de forma limitada y reversible; y en caso de no cumplir con el compromiso, se revocará el convenio. Por ejemplo, Irán podrá repatriar 4200 millones de dólares que están bloqueados en bancos internacionales procedentes de exportaciones petroleras y 1500 millones de dólares adicionales por exportaciones de productos petroquímicos y automotrices (ANTENA3.COM, 2013).

Irán dentro de seis meses no contará con más reservas de uranio enriquecido al 20%, ya que serán diluidas por completo. Se estableció que se realizarán procesos de control “sin precedentes” del programa nuclear iraní con accesos diarios de mecanismos de verificación a todas las instalaciones nucleares (ANTENA3.COM, 2013).

En cuanto a la relación con otros países, a partir del 2000, Rusia, China e Irán han profundizado sus relaciones con estados latinoamericanos. Irán por su parte tuvo un acercamiento a partir del Movimiento de Países No Alineados y de la OPEP, ya que en ambos participan países de América Latina. Además encontró lazos vinculantes en Venezuela y el gobierno de Hugo Chávez, ya que el expresidente manifestó interés en firmar acuerdos y tener un acercamiento diplomático con un país que se ha visto en aislamiento internacional a causa de su programa nuclear. Así, Irán dio inicio a una aproximación con otras naciones como Cuba, Bolivia, Nicaragua y Ecuador, países miembros de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América o ALBA, al que une un discurso izquierdista y anti-norteamericano (CÁCERES ROMERO, 2012).

2.1.3. Influencia en la Economía mundial

Irán constituye uno de los países más influyentes de Oriente Medio. Esto se debe a la diversidad y riqueza de sus recursos naturales, al crecimiento demográfico, a la base científica y tecnológica nacional muy desarrollada que le ha permitido adaptar tecnologías militares e industriales europeas que satisfacen sus necesidades de defensa. Está situado en un lugar estratégico entre el mundo árabe, Turquía, Rusia e India (CÁCERES ROMERO, 2012).

Es un punto estratégico de tránsito para Oriente Medio, el Golfo Pérsico, Asia Central, el Cáucaso y el subcontinente indio. Es necesario considerar que une tres mares: el Caspio, el pérsigo/arábiga y el mar de Omán. Aunque nunca ha sido una potencia regional expansionista, pretende protagonizar la región, a pesar de estar rodeado de bases militares estadounidenses en Irak, los Estados del Golfo, Afganistán y Asia Central. La influencia de Irán en Medio Oriente ha facilitado alianzas regionales y extra-regionales que tienen como objetivo contrarrestar el aislamiento que han impuesto sobre el país algunas potencias occidentales como Estados Unidos, Inglaterra, Alemania y Francia y las rondas de sanciones a las que Irán ha sido sometido por el Consejo de seguridad de la ONU desde el 2006 (CÁCERES ROMERO, 2012).

Sin embargo, es importante considerar que el sistema iraní padece una gran división y fragmentación interna que disminuye sus capacidades de liderazgo regional. La discrepancia en la dirección interna del país sobre el manejo del tema de energía nuclear la relación con Estados Unidos, son aspectos que han afectado el papel regional de Irán (CÁCERES ROMERO, 2012).

Por otra parte, la influencia político-económica de Irán en América Latina es cada vez mayor, a pesar de las diferencias en términos geográficos, de idioma, cultura y religión. El acercamiento iraní se debe a la búsqueda de aliados diplomáticos que le permitan aumentar su reconocimiento internacional como potencia regional, así como romper el aislamiento internacional al que está sometido por el programa de enriquecimiento de uranio y el temor internacional ante su intento de construir un arma atómica (MALAMUD & GARCÍA ENCINA, 2007).

Especialmente, se puede destacar la relación trilateral con Cuba y Venezuela, que se basa en la hostilidad hacia Estados Unidos, la democracia liberal y la economía de mercado. Se trata de un alineamiento político antinorteamericano, a través del cual Cuba y Venezuela defienden las causas nucleares de Irán y han creado una alianza para evadir las sanciones económicas de la ONU y EEUU. La influencia del triunvirato se ha expandido hasta incluir a Bolivia, Ecuador y Nicaragua. (RADIO JAI, 2012) El Presidente Hugo Chávez cambió incluso el nombre de una de las avenidas principales en Caracas por “Avenida de Teherán”. En 2007, Irán manifestó interés en invertir además en Nicaragua con el fin de apoyar proyectos económicos, sociales y energéticos, fundamentalmente en generación hidroeléctrica (MALAMUD & GARCÍA ENCINA, 2007).

Se han realizado conferencias de gran importancia en Irán que tienen trascendencia para América Latina y a las cuales han asistido representantes de Argentina, Colombia, Venezuela, Cuba, Brasil, Uruguay, Ecuador, Italia, Rusia y China. Tenemos por ejemplo, la primera Conferencia Internacional sobre América Latina: “Desarrollo en América Latina: su papel y su estatus en el futuro sistema internacional”. Por otra parte, el primer Congreso Internacional

de Literatura Latinoamericana que tuvo lugar en Teherán e Isfahán. Finalmente, cabe resaltar la reapertura de embajadas en Chile, Colombia, Ecuador, Nicaragua y Uruguay. Las relaciones diplomáticas sin duda se han intensificado, pero las económicas han avanzado poco a pesar de contar con numerosos acuerdos de cooperación bilaterales entre Irán y varios países de América Latina. Se comprueba de este modo que se trata de alianzas y relaciones principalmente políticas donde la retórica ejerce el protagonismo y los logros económicos están tardando más tiempo (MALAMUD & GARCÍA ENCINA, 2007).

La negociación remite a un conjunto de intercambios políticos y simbólicos entre varios grupos de un determinado contexto histórico o geográfico. Se deben conocer las unidades culturales que definen una sociedad para tener una comunicación intercultural efectiva y generadora de buenos resultados, aceptando sus diferencias a través del respeto, la tolerancia y el principio de no discriminación, planteados por el multiculturalismo.

2.2. Ámbito económico y político de Ecuador

La economía ecuatoriana al igual que la iraní, depende mucho de las exportaciones petroleras, pero también de los productos agrícolas y del mar. Su PIB es de \$84,04 mil millones y su PIB per cápita de \$5743 al 2012. Se divide en 5.9% de agricultura, 35.2% de industrias y 58.8% de servicios (CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY, 2013). La economía del Ecuador es la octava más grande de América Latina después de Brasil, México, Argentina, Colombia, Venezuela, Perú y Chile (UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ, 2012). El país se ha visto beneficiado además por las remesas en divisas de los emigrantes, que corresponden a un 6.5% del PIB al 2007 y 2.8% al 2012 (ORTIZ, 2013).

El sistema político ecuatoriano es democrático y existen 5 poderes del estado: Ejecutivo, Legislativo, Judicial, de Transparencia y Control Social y Electoral. El presidente actual es Rafael Correa Delgado desde enero de 2007, quién ha sido elegido 3 veces en el 2009 y 2013 consecutivamente. El Vicepresidente de la República Ecuatoriana es Jorge Glas a partir de las

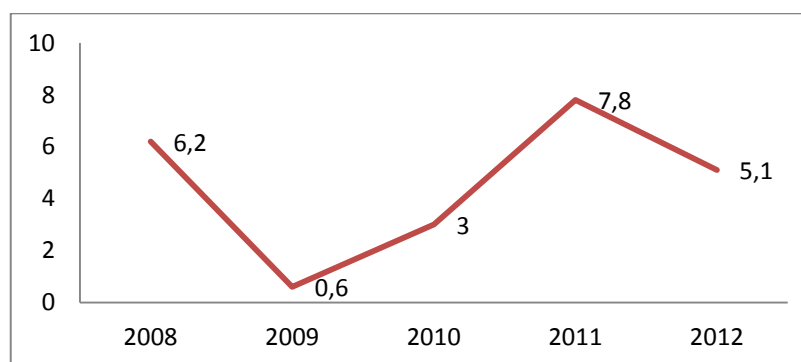
elecciones en mayo 2013. La Constitución vigente es la de 2008 con una revisión en 2011 (CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY, 2013).

2.2.1. Perspectivas económicas y políticas en Ecuador

La moneda oficial del Ecuador es el dólar estadounidense. La inflación al 2012 fue de 4.16% y de 2.70% al 2013; la tasa de desempleo es de 5% al 2012 (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2014). Según datos de la CIA, el índice de pobreza es de 27.3% al 2012 (CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY, 2013). En lo que corresponde al crecimiento de la economía ecuatoriana desde 2008 hasta 2012, se tienen los siguientes datos:

GRÁFICO 5

CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB 2008-2012



Fuente: Banco Mundial y Central Intelligence Agency
Elaborado por: Andrea Valarezo

La economía ecuatoriana ha continuado en crecimiento en los últimos años, a pesar de la crisis económica global del 2009 y de no tener moneda propia. A partir del 2007, se vieron diferentes cambios en la política económica, uno de ellos es por ejemplo el pago total de la deuda con el FMI. Se realizó una renegociación de la deuda externa, mediante la cual, Ecuador pudo diversificar su matriz energética, pagar la deuda social e incrementar la inversión pública en infraestructuras hidroeléctricas, carreteras, aeropuertos, hospitales, colegios, entre otros (UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ, 2012). De acuerdo a la CEPAL, el Ecuador se encuentra entre los países con mejor desempeño económico en Latinoamérica. El dólar brinda seguridad a inversionistas, porque no existe riesgo de devaluación (CÁCERES ROMERO, 2012).

El pilar de la economía ecuatoriana es el petróleo, siendo esta la fuente principal de exportación del país. Así, el petróleo corresponde al 46% de las exportaciones y contribuye a una balanza comercial positiva. Las reservas petroleras del Ecuador en el OPEP corresponden al 0.7% (OPEC, 2013). Se destacan además algunos productos estrella como las bananas, flores y es el octavo productor mundial de cacao. Son productos de alto reconocimiento también: el camarón, caña de azúcar, arroz, algodón, maíz, palmitos, café, atún. Las legumbres han adquirido importancia en los últimos 30 años (HERNÁNDEZ CAICEDO, 2012).

El Estado está generando varios cambios que incluyen becas estudiantiles en el extranjero, cambios en la Ley de Educación Superior, la construcción de la ciudad del conocimiento Yachay, con asesoría coreana o la priorización de la producción ecuatoriana, en la búsqueda de un valor agregado a la materia prima de alta calidad que se puede encontrar en Ecuador y el fortalecimiento de los sectores productivos no tradicionales (UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ, 2012). Ecuador cuenta con acceso moderno a servicios de telecomunicación. Está conectado a la red de fibra óptica administrada por la Telefónica International Wholesale Services, que rodea a América del Sur y se conecta con Estados Unidos y España. Esto genera oportunidades para innovación tecnológica y desarrollo de productos con mayor valor agregado (CÁCERES ROMERO, 2012).

Entre los productos que importa Ecuador se encuentran: aceites de petróleo, medicamentos, vehículos, trigo duro, diésel, tortas de soya, celulares (CAPECUA, 2012). Sus principales socios comerciales son Estados Unidos, Chile, Perú, Japón, China en lo petrolero y Rusia, Venezuela, algunos países de la Unión Europea como Holanda, Francia, España e Italia en el sector no petrolero. La balanza comercial desde 2008 hasta 2012 ha tenido un cambio, debido a que las exportaciones han aumentado y se pasa de una balanza deficitaria a un superávit. Cabe recalcar que la balanza comercial petrolera es positiva y la no petrolera negativa (PROECUADOR, 2012).

Ecuador se encuentra entre los 5 países más biodiversos del mundo y desde que se constituyó en república, está sumergido en el modelo agro exportador y en el agro-minero exportador. La mayor parte del comercio se realiza vía marítima. Más de 2500 buques ecuatorianos salen de los puertos anualmente con fines comerciales. Otra parte del comercio se realiza por vía aérea, principalmente desde el aeropuerto de Quito (CÁCERES ROMERO, 2012).

Las condiciones climáticas del país favorecen a la producción anual ininterrumpida de variedad de productos con alta demanda internacional. Frutas, verduras y flores ecuatorianas se destacan por su excelente calidad con reconocimiento a nivel mundial y cumplimiento de todas las normas y certificaciones técnicas de calidad (UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ, 2012).

La Ruta de intercambio comercial internacional Manta-Manaos es de gran importancia, ya que permite cruzar el continente desde Manta hasta Manaos en la Amazonía de Brasil y llegar al puerto atlántico de Belén. Se ha logrado apertura tanto a mercados brasileros como asiáticos, europeos y estadounidenses. Se basa en el desarrollo de infraestructura vinculada al transporte multimodal, por lo que se trabaja permanentemente en la rehabilitación del Puerto de Manta, así como del Aeropuerto de la misma ciudad y en el fortalecimiento de la Hidrovía Río Napo y Morona (CONFORME, 2013).

La compañía Kinross Aurelian invirtió en Ecuador y encontró un yacimiento de oro en Zamora Chinchipe con 11 millones de onzas del metal precioso. Cada onza está valorada en 1360 dólares, y por ello invertir ha sido equivalente a 11.930 millones de dólares (HERNÁNDEZ CAICEDO, 2012).

La Constitución de la República del Ecuador, establece la división de poderes del Estado en 5 funciones: el Poder Legislativo a cargo de la Asamblea Nacional, el Poder Ejecutivo representado por el Presidente de la República, y el Poder Judicial encabezado por la Corte Nacional de Justicia, la Función Electoral, administrada por el Consejo Nacional Electoral y el Tribunal

Contencioso Electoral; y la función de Transparencia y Control Social, representada por el Consejo de Participación Ciudadana y Control Social (SÁNCHEZ, 2012).

El Poder Ejecutivo: Es una de las facultades y funciones principales del Estado. Está delegada al Presidente de la República y a su Vicepresidente, en caso de ausencia, destitución o renuncia del titular. Son elegidos en binomio conjunto para un mandato de cuatro años. El Presidente de la República se encarga de elegir a los Ministros de Estado y a los gobernadores de cada provincia (SÁNCHEZ, 2012).

El Poder Legislativo: Es el que crea las leyes, facultad que implica la responsabilidad de regular, en nombre del pueblo, los derechos y las obligaciones de sus habitantes, en concordancia con las disposiciones constitucionales (SÁNCHEZ, 2012).

El Poder Judicial: Es el encargado de administrar la justicia en la sociedad, mediante la aplicación de las normas jurídicas. Se encarga de la resolución de conflictos. Son órganos judiciales o jurisdiccionales: juzgados y tribunales, que ejecutan potestad jurisdiccional, y que suele gozar de imparcialidad y autonomía (SÁNCHEZ, 2012).

Función Electoral: Se creó para fomentar la transparencia y eficacia en el proceso electoral, fortalecer las garantías jurisdiccionales del ciudadano y de las organizaciones políticas, y preservar la imparcialidad en las decisiones judiciales electorales del votante y de los órganos de administración electoral (SÁNCHEZ, 2012).

Función De Transparencia Y Control Social: Se encarga de promover e impulsar el control de las entidades y organismos del sector público, y de las personas naturales o jurídicas del sector privado que presten servicios o desarrollen actividades de interés público, para fomentar e incentivar responsabilidad, transparencia y equidad, además de fortalecer la participación

ciudadana, proteger el ejercicio y cumplimiento de los derechos; y prevenir y combatir la corrupción (SÁNCHEZ, 2012).

La tendencia política del Ecuador es la del Socialismo del Siglo XXI. El cual fue utilizado también por países como Venezuela, Brasil, Argentina, Bolivia. Aparece en la escena mundial en 1996, a cargo del sociólogo y analista político alemán, Heinz Dieterich Steffan. Ha sido una tendencia ideológica por la cual se ha formulado la política de Venezuela del régimen de Hugo Chávez, y ha influido significativamente en la política ecuatoriana liberada por Rafael Correa (CÁCERES ROMERO, 2012).

Según el Socialismo del Siglo XXI, el propósito de un Estado debe ser la construcción de un proyecto basado en la democracia participativa, en la economía de equivalencias y en la consolidación de un Estado no clasista que trabaje en defensa de la justicia social. Se basa en principios y no en modelos y debe adaptarse a cada realidad. En el ámbito estrictamente político, propone la supresión del Estado burgués para consolidar la democracia protagónica revolucionaria, en la cual la voluntad y el mandato popular son indelegables. Por tanto pone formas de expresión propias de democracias directas o plebiscitarias (PERSPECTIVA, 2008).

En la tendencia ideológica ecuatoriana, se ha establecido la creación de una política exterior que tenga como propósito la expansión de los principios bolivarianos en el ámbito internacional. Ante esta estructura existe un discurso antinorteamericano, para dar paso a la diversificación de las relaciones políticas, económicas y culturales y a la creación de nuevos bloques de poder a través de la formación de áreas de interés geoestratégicas. A pesar de esto, la relación del Ecuador con Estados Unidos es fundamental pese a los desfases diplomáticos entre ambos estados por situaciones como el asilo político de Julian Assange en la Embajada de Ecuador en Londres, la expulsión de la Embajadora de Estados Unidos en Quito y del Embajador de Ecuador en Washington; en el ámbito comercial, Estados Unidos es el principal socio del Ecuador (CÁCERES ROMERO, 2012).

A mediados del siglo XX, las relaciones internacionales eran limitadas y la política exterior dependía del gobierno de turno. La política exterior del Ecuador marca su inicio a raíz del conflicto fronterizo con Perú. Hasta el 2013, se define por la influencia estructural de Estados Unidos y las interacciones con los países vecinos. Se destacan como características: la no intervención, solución pacífica de controversias, igualdad de derechos de los Estados. Se basa en el Plan Nacional del Buen Vivir, en el cual se recalca el establecimiento de nuevas alianzas estratégicas y se plantea una nueva visión de integración latinoamericana (CÁCERES ROMERO, 2012).

A partir del 2007, la política exterior ecuatoriana dirigida por el gobierno de Rafael Correa, busca consolidar relaciones diplomáticas y comerciales con los países de Asia y Oriente Medio sin dejar de lado los lazos con Estados latinoamericanos particularmente con América del Sur. El objetivo es abrir nuevas rutas de inversión y comercio, e impulsar relaciones que han sido abandonadas. Enfocarse en el bloque asiático es relevante, ya que es el de mayor crecimiento en el mundo y con gran desarrollo tecnológico (ANDES, 2011).

La constante confrontación a nivel nacional e internacional, la cercanía con Venezuela, Bolivia y el deterioro de la relación con EEUU y Colombia son determinantes de la política exterior. Adicionalmente, el interés del Presidente en acercarse a Rusia e Irán, es uno de los elementos más controversiales de la política exterior ecuatoriana. Este interés tiene 2 finalidades: acercarse a Venezuela y reafirmar la independencia de su política exterior y la soberanía nacional frente a Estados Unidos (MALAMUD & GARCÍA ENCINA, 2007).

2.2.2. Apertura Internacional en Ecuador

Hasta finales del siglo XX, Ecuador ha realizado mayoritariamente negociaciones multilaterales en Occidente, especialmente por la influencia de la política exterior estadounidense. En los últimos 25 años, la agenda internacional ecuatoriana se destaca por la integración regional, una herramienta utilizada para promover el desarrollo económico y social de Latinoamérica y fortalecer su capacidad de negociación frente a las naciones industrializadas, particularmente

Estados Unidos. Históricamente no ha presentado un nivel importante de participación en asuntos globales. Los organismos en donde el país se ha desempeñado de manera permanente son: la Organización de Estados Americanos (OEA) y todo el sistema hemisférico dependiente de ella, la Comunidad Andina de Naciones (CAN), y el organismo creado por iniciativa brasileña, Comunidad Sudamericana de Naciones (posteriormente denominada UNASUR o Unión de Naciones Suramericanas). En la ONU, Ecuador ha impulsado la idea de otorgar mayor importancia a la Asamblea General y reducir la del Consejo de Seguridad (BONILLA, 2006).

El proceso de apertura y liberalización comercial comienza en 1982, facilitando el comercio exterior, los flujos de inversión extranjera directa y el desarrollo económico mediante exportaciones. Algunas disposiciones que tomó Ecuador para la liberalización del comercio fueron: eliminación de medidas proteccionistas respecto al mercado interno, desgravación arancelaria en 1989, eliminación de barreras no arancelarias al comercio e incremento de integración multilateral y bilateral (HERNÁNDEZ CAICEDO, 2012).

Ecuador ingresó a la OMC en 1996, lo cual profundiza la liberación comercial a través de eliminación de barreras y restricciones para importaciones y exportaciones. Ecuador es miembro del Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Corporación Andina de Fomento y otros organismos multilaterales. Es miembro asociado del Mercado Común del Sur o MERCOSUR. Por otro lado, el pago total de la deuda al FMI resulta trascendental, ya que terminó una etapa de intervencionismo del organismo en el país (HERNÁNDEZ CAICEDO, 2012).

La UNASUR cuenta con una Sede Permanente en Quito, cuya construcción inició en 2012. Se siguen realizando asimismo negociaciones en el marco del Banco del Sur con otros países sudamericanos, para la concesión de créditos (PRENSA AVN, 2013).

La tendencia izquierdista en América Latina ha influido en la voluntad de integración regional debido a la sintonía política e ideológica que favorecería el

acercamiento entre países y eliminaría obstáculos para la integración (MALAMUD & GARCÍA-CALVO, 2009). La participación del Ecuador en el ALBA o Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América es significativa debido a la similitud de los países en cuanto a su historia, culturas y realidad económica, política y social. Este aspecto les permite unirse para superar situaciones económicas, realidades de inequidad e injusticia (HERNÁNDEZ CAICEDO, 2012). El ALBA fue impulsada como alternativa al ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) y al “Consenso de Washington” (MALAMUD & GARCÍA-CALVO, 2009).

El gobierno de Rafael Correa ha reiterado su interés por la integración regional, argumentando que de este modo se logrará afrontar la globalización de una mejor manera, además de ubicar al país y a la región en el escenario internacional. Ecuador y Venezuela han suscrito en los últimos años varios acuerdos bilaterales en temas de cooperación. Los dos países junto con Nicaragua pactaron algunos acuerdos en materias de soberanía energética, alimentaria, productiva, financiera y del conocimiento. A pesar de lograr más de 35 convenios, no se han logrado concretar todos (MALAMUD & GARCÍA-CALVO, 2009).

Ecuador ha podido sobrellevar las diferencias con Perú, pero ha tenido ciertos roces con Colombia tras el bombardeo de un campamento de las FARC en territorio ecuatoriano en marzo de 2008, conocido como conflicto de Angostura (MALAMUD & GARCÍA-CALVO, 2009). Esta crisis afectó las relaciones diplomáticas entre los dos países, las cuales se reestablecen completamente en 2010 tras un encuentro entre Rafael Correa y el presidente colombiano Juan Manuel Santos (SEMANA, 2010). Tras las Cumbres de Costa do Sauípe en 2009, Correa afirmó que su gobierno impulsaría la creación de una “Organización de Estados Latinoamericanos”, sin EEUU y con Cuba, en reemplazo de la OEA (MALAMUD & GARCÍA-CALVO, 2009).

Por otro lado, Ecuador cerró la Base de Manta utilizada para luchar contra el narcotráfico con EEUU en 2009. Entre los argumentos para esta acción están: la pérdida de soberanía por la presencia de militares extranjeros y el uso

de la base para operaciones del Plan Colombia. Ecuador ha respondido a esto mediante el Plan Ecuador, afirmando el antiamericanismo como uno de los ejes de su política exterior. Estos sucesos han conducido a la búsqueda de alianzas estratégicas con Irán y Rusia. Rafael Correa fue partícipe además de un enfrentamiento con Brasil a raíz de su negativa a pagar parte de la deuda externa y otros incidentes con algunas empresas brasileñas presentes en Ecuador. Brasil suspendió diversos proyectos de cooperación con el país. Aunque Ecuador quiera exigir respeto hacia su soberanía, ciertas reacciones del presidente Correa y sus declaraciones, algunas veces conciliadoras, otras amenazantes, generan un clima de incertidumbre que no refuerza la proyección internacional del país (MALAMUD & GARCÍA-CALVO, 2009).

Ecuador ha sido considerado como uno de los problemas de EEUU en la región Latinoamericana, no sólo por la cancelación del tratado sobre la Base de Manta, lo cual representó un golpe para la política estadounidense de cooperación antinarcóticos y antiterrorista en la región, sino también por la expulsión de dos diplomáticos norteamericanos acusados de intromisión en asuntos internos ecuatorianos. Sin embargo, Correa afirmó que su gobierno aspira mantener una “relación fraternal” con Estados Unidos. Esta relación es indispensable para Ecuador. Además del elevado número de inmigrantes y las correspondientes remesas (aproximadamente 1.300 millones de dólares anuales, 47% del total), las relaciones comerciales son considerables. En los últimos años, como consecuencia de la gestión de Correa, la inversión extranjera directa norteamericana ha disminuido (MALAMUD & GARCÍA-CALVO, 2009).

En cuanto a la agenda de las relaciones bilaterales hispano-ecuatorianas, se puede destacar el tema migratorio: la colonia ecuatoriana en España es la segunda más importante, tras la marroquí y es la primera latinoamericana. A Ecuador le interesa España, entre otras cosas, porque cerca del 3,5% de su población reside en territorio español. Incluso se han realizado varias visitas por autoridades ecuatorianas como el presidente de la República, el ex Ministro de Relaciones Exteriores Fander Falconí, representantes de la Secretaría Nacional del Migrante, y el Ministro de Defensa. También se han tomado en cuenta otros temas a tratar como el comercio, las inversiones y las relaciones con la UE. La

inmigración es uno de los principales recursos económicos de Ecuador, como muestran las remesas, que representan aproximadamente el 7% del PIB. Son la segunda fuente de ingresos tras la exportación de petróleo y el aspecto más importante de la relación bilateral. En el caso de la deuda, los ministros analizaron el “programa bilateral de canje de deuda por inversión”, con 30 millones de dólares: 18 millones para financiar el Plan Ecuador, 6 millones de apoyo a los migrantes y el resto para reconstrucción. En lo que respecta a la negociación del tratado de asociación con la UE, Ecuador decidió sumarse a las posturas de Colombia y Perú, dejando de lado la rigidez boliviana (MALAMUD & GARCÍA-CALVO, 2009).

2.2.3. Influencia en la Economía mundial

Entre las expresiones más importantes de la inserción de un país en la economía mundial están el comercio y la inversión extranjera directa. Ecuador ha mantenido una participación desinteresada, defensiva y poco planificada en el marco del escenario económico mundial. A pesar de poseer las mejores rosas, camarones, cacao, palmito y brócoli del mundo, café muy reconocido por su calidad y contar con mejores productos a comparación de Perú, Brasil y Colombia, Ecuador no se caracteriza por la producción de bienes con valor agregado (SOTOMAYOR YÁNEZ, 2010).

La Inversión Extranjera Directa se ha visto afectada por la inseguridad jurídica, inestabilidad generada por continuas reformas tributarias, falta de credibilidad en las instituciones, poca innovación tecnológica en la cadena de producción y falta de diversificación en la matriz productiva (TOMALÁ, 2013).

Por otro lado, presenta altos costos de producción en energía, telecomunicaciones, transporte, mano de obra, así como dificultades logísticas en los flujos de transporte y comercio mundiales por la falta de frecuencias aéreas y marítimas. Además, existen altos niveles de proteccionismo mediante aranceles y salvaguardias. Finalmente, la participación del Ecuador en el mercado internacional se ha caracterizado por la falta de diversificación de mercados y productos; 90% de las exportaciones están concentradas en 20

productos y el 80% del comercio exterior está enfocado en Estados Unidos, la CAN, la UE y Chile (SOTOMAYOR YÁNEZ, 2010). Sin embargo, la economía ecuatoriana está incrementando progresivamente su nivel de apertura económica e inserción, el cual es cada vez mayor en los mercados internacionales (HERNÁNDEZ CAICEDO, 2012).

Representa 1.5% del PIB regional en América Latina, siendo toda la región 10% del PIB mundial (EL MUNDO, 2013). Cambios externos como variaciones en el precio petrolero, líneas de crédito cerradas, tasas de interés internacionales y otros factores, serían de gran importancia para la economía ecuatoriana que depende de su inserción en el Mercado Mundial. El petróleo es el motor de la economía a nivel internacional, un recurso natural no renovable que contribuye con el mayor porcentaje de energía que se consume en el mundo. Ecuador como productor y exportador de este producto interviene en el crecimiento de la economía internacional (HERNÁNDEZ CAICEDO, 2012).

El gobierno de Rafael Correa definió 5 ejes para la política comercial: avanzar en la integración andina y sudamericana, negociar varios acuerdos comerciales, defender la producción nacional, participar activamente en organismos comerciales y promover exportaciones. Además el Ministerio de Relaciones Exteriores señala que se debe trabajar más para posicionar la producción ecuatoriana en el mercado internacional, mediante los productos no tradicionales y su diversificación (SOTOMAYOR YÁNEZ, 2010).

Las negociaciones internacionales deben realizarse para la creación de mercados, en los que Ecuador negocia a través de sus herramientas, aportando con un ambiente multicultural, multidimensional y cooperativo. Esta condición sustenta también la creación de acuerdos para la cooperación e inversión entre grupos culturales.

2.3. Historia de las relaciones comerciales y políticas entre Irán y Ecuador

A partir del 2005, con el gobierno de Mahmoud Ahmadinejad a la República Islámica de Irán, el país optó por crear y fortalecer vínculos con

varios países de América Latina, en especial con los de tendencia izquierdista. Los miembros del ALBA: Cuba, Venezuela, Bolivia, Nicaragua y Ecuador han hecho de la región sudamericana un instrumento de vital importancia para la política exterior iraní. Estos países han buscado ampliar vínculos con potencias como China, Rusia e Irán, quien en el 2007 en el marco de la Cumbre del Movimiento de Países no Alineados, solicitó formalmente su incorporación como miembro observador del ALBA (CÁCERES ROMERO, 2012).

En el contexto y espacio concretos de una negociación Ecuador con Irán, se emplean símbolos específicos de acuerdo a la oferta y demanda que cada país posee. Además las pautas, relación de protocolo, límites creados por las dinámicas diferenciadas de cada grupo cultural, contribuyen con la multiculturalidad y cohesión entre negociadores, para lograr un mayor beneficio y asegurar el cumplimiento de intereses políticos, ideológicos, comerciales. A pesar de que se trata de dos culturas diferentes, se aplica el respeto, la tolerancia y pluralismo que suponen el derecho a la diferencia cultural propuesta por el multiculturalismo.

El haber sido miembro de la OPEP entre 1973-1993 para Ecuador fue importante, en cuanto a su relación con Irán, ya que posteriormente se reincorpora a la organización en 2007 como respuesta a la influencia de Irán y Venezuela en la organización. Previo a esta membresía, fueron escasas las relaciones diplomáticas y comerciales entre Ecuador e Irán (CÁCERES ROMERO, 2012). En los archivos del Ministerio de Relaciones Exteriores de Ecuador existe una declaración conjunta firmada en 1989 por los ministros de petróleo, gracias a la visita del ministro de petróleo de Irán a Ecuador. Se mantienen relaciones diplomáticas con Irán desde el 13 de octubre de 1973, y a partir del gobierno de Rafael Correa, se han profundizado en torno a diferentes ejes: político-diplomático, económico-comercial y cooperación (MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, 2010).

2.3.1. Importancia de la relación bilateral Irán-Ecuador

Según Trademap, Centro Internacional de Comercio, Irán está en el puesto 77 en la lista de mercados de exportación del Ecuador. En el 2010 se registró un incremento en las exportaciones hacia Irán, donde se exportó frutos comestibles, plantas y productos de floricultura, preparaciones alimenticias, madera, carbón vegetal. Irán ocuparía el puesto 100 de proveedores de Ecuador en todo tipo de productos (CÁCERES ROMERO, 2012).

De acuerdo al boletín de comercio exterior de febrero 2011, Irán sería un mercado con muchas oportunidades, debido a la presencia de la Oficina Comercial del Ecuador instalada en Teherán a partir del 2008. A partir de esa fecha, las exportaciones ecuatorianas fueron de 14,000\$, el siguiente año 700,000\$ y al cierre de 2010 fueron de 8'300,000 con el banano como producto principal de exportación. Otros productos que se están desarrollando en el mercado iraní son los purés o pastas de banano, madera, otros frutos preparados o en conserva y rosas. Cabe recalcar que la balanza comercial no petrolera con Irán es positiva. (PROECUADOR, 2011) Al 2012 se aumentaron nuevos productos para la exportación tales como: camarón, café, piña y otras frutas (MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, 2012).

Las actividades de comercio internacional con Irán están limitadas por las sanciones impuestas por la ONU, ya que no se permite la apertura de cartas de crédito a favor de bancos iraníes; adicionalmente estos tienen restricción para abrir cartas de crédito a favor de exportadores y están restringidas las transferencias bancarias (PROECUADOR, 2011).

En 2012 en una reunión de los Ministros del Exterior de ambos países, se recalcó que las relaciones que se mantienen son de hermandad y respeto. Ecuador apoya además los propósitos pacíficos para el uso de energía nuclear de Irán. En esta visita también se trataron temas de inversión en la industria minera, proyectos hidroeléctricos, proyectos relacionados con el agua y la compra de urea iraní, entre otros. La importancia de esta relación bilateral está también enmarcada en base a las convicciones políticas que se manejan, especialmente

por el discurso “en contra de los poderosos y tiranos”. El presidente Rafael Correa y el ex-presidente Mahmoud Ahmadinejad compaginaron con objetivos similares en cuanto a apertura a nuevos mercados, inserción internacional y discurso político (MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, 2012).

Para lograr este vínculo se ha atravesado el proceso de aculturación, donde las culturas ecuatoriana e iraní tratan de adaptarse, para el establecimiento de relaciones de mutuo respeto y en las que se han concretado acuerdos importantes entre seres multiculturales o negociadores internacionales. En Irán, se practica el Islam, se habla la lengua persa y la mitología iraní forma parte importante de la cultura. Al contrario, en Ecuador se practica mayoritariamente el Cristianismo, la lengua oficial es el español y se caracteriza por su diversidad étnica. A pesar de sus diferencias, se establece un proceso de aculturación y los negociadores representan seres culturales en múltiples culturas diferenciadas.

2.3.2. Desarrollo de relaciones políticas y comerciales a partir del gobierno de Rafael Correa

A partir de la visita del presidente Ahmadinejad a Ecuador para la asunción presidencial del Rafael Correa en enero 2007, la relación bilateral presentó cambios significativos. El 31 de julio 2008 se abrió una oficina comercial de Ecuador en Teherán, la cual se convirtió en embajada en 2009. En enero 2010 se creó la embajada de Irán en Quito y Majid Salehi, primer embajador iraní, presentó sus credenciales al entonces Vicepresidente Lenin Moreno (MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, 2010). Se puede observar que se han encontrado medios de entendimiento e interacción para el desarrollo del vínculo bilateral y se han logrado acercamientos importantes entre los países respetando las diferencias culturales existentes.

Según el Subsecretario de Asia, África y Oceanía de la Cancillería, Rafael Quintero, entre Ecuador e Irán existen algunos convenios, que son reflejo de la voluntad política por parte de ambos gobiernos de acercarse e incrementar la cooperación entre ellos. El presidente Rafael Correa advirtió el interés de Ecuador en fortalecer su vínculo con Irán, así como con otros países de Asia y

África. En diciembre 2008 el presidente Rafael Correa fue a Irán, donde se suscribieron varios convenios para los sectores minero, energético, de desarrollo científico, agrícola, comercial y cooperación. Se buscó además la apertura de puertas comerciales para productos ecuatorianos tradicionales y no tradicionales. Del 5 al 9 de marzo 2010, el Vicepresidente del Ecuador viajó a promover la iniciativa Yasuní ITT y dialogó además acerca de la construcción de hidroeléctricas (MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, 2010).

El ex-presidente iraní, Ahmadineyad, manifestó que los dos gobiernos tendrían éxito frente a la “arrogancia de Estados Unidos”. En efecto, para conseguir mayor influencia en la región americana, Irán se ha acercado a algunos países Latinoamericanos que tienen visiones similares con respecto a Estados Unidos y el imperialismo (CÁCERES ROMERO, 2012).

Rafael Correa señaló que el establecimiento del equilibrio en las relaciones internacionales y la unión entre los países que no quieren estar bajo el yugo de EEUU son la única manera de salvar al mundo del imperialismo actual. Asimismo, recalca que en América Latina el proceso político se construye ahora sobre el antiimperialismo, mientras que hace una década era controlada por EEUU. Por ello, recibió elogios de parte del líder iraní, Ayatolá Sayed Alí Jamenei, quien caracterizó a los dirigentes como “los valientes de América Latina” frente a las potencias mundiales. Jamenei destacó que resistir a los acosadores poderes globales es la única forma de enfrentarse a la arrogancia global y al colonialismo y por esto son necesarios líderes valientes que luchen por los derechos de sus pueblos. Según Ayatolá Sayed Alí Jamenei abundan este tipo de líderes en Latinoamérica. Aprueba la relación entre Irán y Ecuador, asegurando que los lazos más importantes son los inspirados en el corazón y los pensamientos con el fin de alcanzar objetivos comunes (EL DIARIO, 2008).

El Gobierno del presidente Rafael Correa ha acusado de forma reiterada a Washington de intervenir en asuntos internos del país, e incluso de espionaje. Autoridades ecuatorianas advirtieron que Estados Unidos financia a grupos opositores encubriéndolos como ONG y acusaron a la Agencia de Estados

Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) como desestabilizador de la democracia en la región (RT, 2012).

Una estrategia iraní para influir en el continente occidental es la creación de HispanTV, un canal en lengua española que tiene como público objetivo los latinoamericanos. El origen de HispanTV se concibió, según su dirección, para ser un puente de integración y mostrar los aspectos culturales y sociopolíticos entre Irán e hispanohablantes (HISPANTV, 2012).

La relación bilateral entre los dos países creció rápidamente a través de varios encuentros de los gobiernos. En enero 2012, se dio un encuentro a pesar de amenazas del Departamento de Estado de EEUU, que indicó que “no era momento de profundizar en sus lazos” con Irán, refiriéndose especialmente a la gira que realizó Ahmadinejad por Venezuela, Ecuador, Nicaragua y Cuba. Estados Unidos calificó este viaje como “un tour a tiranos”. A pesar de los roces existentes entre Estados Unidos y la UE con Irán, y el desacuerdo de algunos expertos como el exministro de Energía y exjefe de la unidad de asuntos legales de la OPEP, quien considera que esta relación representaría una amenaza a la paz mundial y un paso en contra del mundo, el presidente Rafael Correa avanzó con los acuerdos y el desarrollo de la relación diplomática. El analista político Teodoro Bustamante señala que esta “inclinación” de Ecuador simboliza una forma de independencia y de rebeldía que implica riesgos. Sin embargo, afirma que es importante tener relaciones con el mundo árabe e islámico, indicando que se debería optar por relaciones con Dubai o Egipto, ya que Irán es el país más aislado. En febrero 2010 se calificó a Ecuador como riesgoso para el sistema financiero internacional. Esto a causa de una suposición de no cumplimiento de su rol contra el lavado de activos y financiamiento al terrorismo debido a la relación que se estaba gestando con Irán. Meses más tarde, Ecuador logró salir de la “lista negra” (AMÉRICA ECONOMÍA, 2012).

El acercamiento estratégico del gobierno de Rafael Correa a Irán muestra motivos geopolíticos que tienen que ver con la construcción de espacios contra-hegemónicos en escenarios multilaterales como la ONU (ALVEAR, 2008).

A pesar de que los aspectos culturales o universales culturales que se manifiestan dentro cada país son distintos según la antropología simbólica, se ha generado una relación multicultural, empática entre estos grupos culturales de diferente idiosincrasia.

2.3.3. Acuerdos bilaterales entre Irán y Ecuador

Según la Subsecretaría de Asia, África y Oceanía de la Cancillería, entre Ecuador e Irán existen alrededor de 32 convenios suscritos a partir de 2007, en distintas áreas: agricultura, ciencia y tecnología, recursos renovables, salud. Están relacionados con proyectos para la implementación e instalación de infraestructura industrial básica que significará un avance para la industrialización del país. En 2010, expertos iraníes brindaron asesoramiento a la Secretaría Nacional de Ciencia y Tecnología en la creación de un parque tecnológico en las áreas metal mecánica y agrícola. Existen además proyectos potenciales en investigación geológica. El mismo año, se acordó la construcción de dos plantas hidroeléctricas en Ecuador (MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, 2010). Para ello se suscribieron acuerdos entre las compañías eléctricas CELEC EP de Ecuador y FARAB de Irán y así poder llevar a cabo el proyecto hidroeléctrico Quijos así como entre las empresas de cementos iraní EDHOSSANAT y la EPCE o Empresa Pública Cementera del Ecuador, para instalar dos nuevas fábricas de cemento (RADIO EQUINOCCIO ECUADOR, 2012).

El presidente Correa anunció que Ecuador dejará de importar electricidad para 2016 como resultado de la construcción de hidroeléctricas en el país, con lo cual pasará a convertirse en exportador de energía. Esto permitirá a Ecuador reducir la contaminación ambiental y ahorrar recursos por concepto de importación de combustibles. En 2006, Ecuador generaba 46% de su energía gracias a la hidroelectricidad, tasa que se elevó a 58% en 2011 y que en 2016 se espera que llegue a 93.5%. El presidente ecuatoriano afirmó que las plantas hidroeléctricas permitirán a este país ahorrar cerca de mil millones de dólares por concepto de importación de combustibles. Pese a que Ecuador es un país exportador de crudo, importa gas licuado de petróleo que vende a la población a

precios subsidiados en relación a los que rigen en los mercados internacionales (FLACSO, 2012).

En el 2011, Irán ofreció crear una clínica, brindar entrenamiento médico y exportar medicinas. A pesar del diálogo constante entre ambos presidentes, los acuerdos no se han concretado. En septiembre 2011, Ecuador solicitó la concesión de Preferencias Arancelarias Unilaterales por parte de Irán para un listado de trece productos. El gobierno iraní accedió a la reducción del arancel al 4% a varias subpartidas de productos ecuatorianos como purés, pastas de frutas, concentrados de café, camarones y piñas y 10% a otras como rosas, atunes y otras frutas. En mayo 2012, el canciller ecuatoriano Ricardo Patiño visitó Irán y se consolidó el acuerdo para: camarones, piñas, purés, pastas de frutas, extractos, esencias y concentrados de café. Se negociaron las subpartidas para exportar a Irán con un arancel del 4% (CÁCERES ROMERO, 2012).

A inicios del 2012, el presidente Ahmadinejad visitó Ecuador y se firmó un acuerdo que causó polémica, debido a la supuesta triangulación de lavado de activos entre Ecuador e Irán. El acuerdo supone peligro según algunos legisladores, ya que establece una cláusula que permite la re-exportación en ambos países de algunos productos a terceros. Sin embargo, el asambleísta Fernando Bustamante aseguró que el mecanismo de pagos cumple con la normativa internacional y Ecuador no puede importar bienes de Irán que son sujetos a sanciones, con lo cual tampoco podría convertirse en una vía de re-exportación para Teherán (EL UNIVERSO, 2012). El ex-director del Servicio de Rentas Internas (SRI), Carlos Marx Carrasco, explicó que los objetivos de los acuerdos buscan evitar el lavado de activos y combatir la evasión fiscal. De este modo, si algún empresario genera renta en Ecuador, pero es residente de Irán, paga el impuesto solamente en Irán y viceversa (EL COMERCIO, 2011).

Con la firma de los convenios se busca desarrollar proyectos en cinco áreas específicas. La primera se relaciona con el desarrollo social y se vincula con la construcción de obras para la dotación de agua potable y saneamiento ambiental, a cargo del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda. En el campo de la seguridad interna, se suscribieron tres documentos que planteaban: la

realización de un estudio de una línea de navegación marítima, el establecimiento de mecanismos de consultas y de cooperación recíproca y la eliminación de visas para los titulares de pasaportes diplomáticos, oficiales y de servicios. En los sectores estratégicos, los acuerdos trataron sobre la conformación de una empresa mixta y la implementación de proyectos hidroeléctricos. Se incluía la construcción de una central termoeléctrica, la instalación de un laboratorio químico-minerológico y petroquímico-metalúrgico. También estaba previsto un proyecto marco relacionado con petróleo, así como un convenio para mejorar la cooperación en electricidad y energía (EL HOY, 2011).

En el área de la producción, se realizaron memorandos para la construcción de una fábrica de cemento y otro de colaboración comercial. Además, se firmó convenios de minería para levantar mapas sobre los recursos del país. En cuanto a política económica, el Banco Central del Ecuador (BCE) aprobó, en noviembre de 2008, el establecimiento de relaciones con el Banco de Desarrollo y Exportaciones de Irán (EDBI), pese a que un mes antes la entidad financiera iraní había sido sancionada por la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC) del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos. La sanción al EDBI es consecuencia, a criterio de la administración estadounidense, del apoyo de la entidad financiera iraní a operaciones ilícitas como el financiamiento de terrorismo. El acuerdo entre el Ecuador e Irán contempla la creación de un Fondo de Promoción de Exportaciones a través del EDBI por \$40 millones que se podía ampliar hasta \$120 millones (EL HOY, 2011). La finalidad del acercamiento al EDBI era facilitar dinero para ciertos créditos a favor de Ecuador. El gobierno ecuatoriano aclaró que sus relaciones son estrictamente comerciales y no financieras (AMÉRICA ECONOMÍA, 2012).

A su vez, la compañía estatal Petroecuador pretende colaborar con el sector petrolero iraní, que experimenta sanciones rigurosas impuestas por Estados Unidos y la Unión Europea. Irán está interesado en participar en la construcción de la Refinería del Pacífico en la costa ecuatoriana, un proyecto valorado en 12.000 millones de dólares (RT, 2012).

Para el desarrollo de los acuerdos bilaterales existentes, es necesario que durante las negociaciones entre Irán y Ecuador se involucren sistemas simbólicos que contribuyan al cumplimiento de los intereses y a su vez fortalezcan la relación entre ellos, siendo así la cultura una herramienta de negociación.

En este capítulo, se pudo observar que tanto la economía iraní como la ecuatoriana, dependen de la producción y venta de petróleo. La ideología política actual de los dos países es similar, con un discurso antinorteamericano y anti-imperialista. Irán ha tenido cada vez mayor influencia en Latinoamérica por su afán de encontrar aliados que le permitan disminuir el aislamiento internacional, que se debe a su relación conflictiva con Estados Unidos y el programa de enriquecimiento de uranio. Las relaciones bilaterales entre Ecuador e Irán se han incrementado a partir del gobierno de Rafael Correa, en busca de los ejes: político-diplomático, económico-comercial y cooperación.

Con el desarrollo de los perfiles político y económico de Irán y Ecuador, se procederá a la definición de negociación y una aproximación a las negociaciones en cada uno de los países mencionados, normas de protocolo, estrategias empleadas y pautas para una negociación exitosa.

CAPÍTULO III NEGOCIACIÓN IRÁN- ECUADOR

3.1. La Negociación

La negociación es el proceso en el que dos partes con intereses comunes o conflictos de por medio deciden reunirse para elaborar propuestas y discutir alternativas que permitan sostener un acuerdo (EQUIPO VÉRTICE, 2008). Es la habilidad para lograr convenios por persuasión, idealmente, sin que el poder interfiera. Es un acto integral de comportamiento. Es una actividad cotidiana tomando en cuenta que se negocia a nivel personal o institucional. En casa se negocia desde el manejo del control de la televisión, hasta el reparto de las responsabilidades domésticas. En la calle se negocia con los vendedores ambulantes, con un mecánico o con un proveedor en una empresa. Incluso con el camarero para decidir qué vino tomar. Por ello se puede concluir que la negociación es una conducta vital de la existencia humana (EASTMAN DE LA CUESTA, 2008).

Se debe tener en cuenta que una negociación se produce en una situación de interdependencia, donde el resultado se basa en las decisiones de ambas partes, que persiguen objetivos propios y que a su vez se necesitan mutuamente para conseguirlos. La negociación requiere de ciertas concesiones estratégicas para lograr la fluidez necesaria. (EQUIPO VÉRTICE, 2008).

3.1.1. Tipos y estilos de negociadores

Si bien hay personas con la capacidad innata de negociar, hay habilidades que se pueden aprender. Según varios autores, un buen negociador estaría definido por las características descritas a continuación.

El gusto por la negociación, donde contempla el proceso como un desafío y le motiva la negociación difícil. Organización y planificación, debido a la preparación previa exhaustiva consiguiendo la información necesaria. Posee experiencia y la formación adecuada para un buen desempeño de sus funciones. Está capacitado para ponerse en el lugar de la otra parte y entender su postura.

Actúa de manera empática para llegar a una solución conjunta. Es flexible (FERNÁNDEZ MARTOS, 2005).

Es entusiasta y aplica toda su energía tratando de alcanzar un buen acuerdo. Buen comunicador, que expresa con claridad su oferta y consigue captar el interés de la otra parte; respeta sus opiniones, sin menospreciarlas. Se caracteriza por la convicción. Es persuasivo, ya que utiliza argumentos apropiados para cada interlocutor, sabe qué le puede interesar y cómo convencerlo. Es observador, capaz de percibir el estado de ánimo de las personas, sus necesidades y qué es lo que pretenden conseguir; detecta su estilo de negociación y comprende el lenguaje no verbal. Tiene facilidad para entablar relaciones personales y muestra interés hacia el interlocutor. Es honesto, realiza negocios de buena fe, no busca engañar y cumple lo acordado. Sabe hasta dónde ceder y cuáles son los aspectos irrenunciables. Es suave en formas, pero firme en sus ideas. Mantiene la calma en situaciones de tensión. Reacciona con rapidez encontrando soluciones y sabe ajustar su posición, estrategias y propuestas en función de la nueva información que recibe. Sabe tomar decisiones de manera inmediata con el posible riesgo que pueden conllevar, pero distingue aquellas que requieren mayor tiempo de reflexión. No se precipita intentando cerrar un acuerdo por miedo a perderlo (EQUIPO VÉRTICE, 2008).

Según el tipo de negociador, la manera de negociar es diferente. Los negociadores se dividen en dos tipos: suaves y duros. Los negociadores suaves son modestos en sus pretensiones iniciales, buscan llegar a un acuerdo, dan importancia a las relaciones interpersonales, realizan concesiones con flexibilidad, fomentan la paz. Una desventaja para este tipo de negociador es que la contraparte podría aprovechar las concesiones que él está dispuesto a realizar (FERNÁNDEZ MARTOS, 2005).

Los negociadores duros, buscan soluciones extremas, persiguen la victoria y no les interesan las relaciones interpersonales. Hacen pocas concesiones y estas no deben afectar a sus objetivos. Utilizan amenazas. La desventaja de este negociador es que no puede mantener una relación a largo plazo con su contrincante. Es importante encontrar un punto medio entre estos

dos tipos de negociador, defendiendo los objetivos que se quieren alcanzar y a su vez tomando en cuenta al adversario. Caso contrario podría ser que la negociación se estanque (FERNÁNDEZ MARTOS, 2005).

Se puede también clasificar los estilos de negociación. Dentro de estos se encuentran el estilo defensivo, competitivo, diplomático, estratégico, formalista, cooperativo (DE MANUEL DASÍ & MARTÍNEZ-VILANOVA MARTINEZ, 2009).

En cuanto al estilo defensivo o impositivo, se caracteriza por su firmeza e inflexibilidad. Se resiste a los cambios y no cede fácilmente. Se muestran duros y soportan bien la fatiga y la presión. Por lo general, les gusta negociar solos. Se muestran fríos e intentan ocultar sus emociones. Frente a la presión buscan atacar y resistir. Crea un clima de tensión. Analiza cada argumento expuesto y pone objeciones. Es explícito, preciso y directo (DE MANUEL DASÍ & MARTÍNEZ-VILANOVA MARTINEZ, 2009).

El estilo competitivo tiene como misión conseguir sus objetivos. Siguen una línea lógica y detallada que les permita analizar todo. Son creativos, carismáticos, perceptivos. Se expresan de forma clara y concisa. Son impacientes, agresivos y no les preocupa parecer simpáticos. Habitualmente crean conflictos innecesarios (NARISNA, 2006).

El estilo estratégico o dirigente se basa en el carácter flexible y cooperativo. Son empáticos y buscan comprender el punto de vista de la contraparte y lo aceptan aunque no estén de acuerdo. Poseen capacidad de escucha, útil para extraer información que utilizarán posteriormente para convencer a la otra parte. Preparan una estrategia adecuada de acuerdo a su posición y de la contraparte. Crea un clima de objetividad y cordialidad. Intenta resolver más que ganar. Firme en lo esencial, pero flexible en lo secundario (PULGARIN, 2010).

El estilo formalista es meticuloso, perfeccionista, cauteloso y distante. Las decisiones se basan en reglamentos, por lo que hay disposición para

negociaciones largas. No se involucra emocionalmente y exige el cumplimiento del acuerdo (PULGARIN, 2010).

El estilo cooperativo evita la confrontación y busca encontrar soluciones aceptables para las partes. Busca los puntos en común, la cooperación y la escucha activa. Se relaciona fácilmente con su oponente y cede generosamente. Confía en la palabra y en el otro. Se deja afectar por las emociones (DE MANUEL DASÍ & MARTÍNEZ-VILANOVA MARTINEZ, 2009).

El estilo diplomático está representado por comunicadores, que defienden sus propuestas con mucha fluidez verbal. Buscan llegar a un equilibrio de objetivos entre las partes. Se realizan cesiones por ambas partes, obteniendo beneficios para todos los participantes de la negociación. Están interesados en las relaciones interpersonales con sus interlocutores. Muestra prudencia y firmeza en sus planteamientos. Es analítico en lugar de emotivo. Gran capacidad de diálogo y facilidad de adaptarse al estilo del oponente. Es directo y concreto, tratando de concretar lo más pronto el acuerdo (PALACIOS PLAZA, 2008).

3.1.2. Aspectos culturales que influyen en una negociación

En toda negociación intervienen ciertos aspectos que podrían condicionar el desempeño de las partes negociadoras así como el proceso de negociación en sí. Entre estos elementos están, el contexto en el que se desarrolla la negociación: lugar, idioma, tiempo, cultura, etc. También, por las personas que participarán, que están condicionadas por la necesidad de negociar y por la relación de poder que se puede presentar; los objetivos y metas que se pretenden conseguir, que representan los intereses de cada parte en el proceso de negociación, condicionadas a su vez por las alternativas que se presentan durante el desenvolvimiento de la misma. El lenguaje también es importante porque debe ser claro y sencillo, adaptado a la contraparte con conocimiento previo de su cultura y necesidades, no se trata de impresionarlo con la riqueza del lenguaje, sino de colaborar con la fluidez de la comunicación (EQUIPO VÉRTICE, 2008).

Por ejemplo, en persa la palabra compromiso tiene connotación negativa como en “nuestra integridad se vio comprometida”. Otro ejemplo es la palabra mediador que en persa sugiere entrometido, alguien que interviene sin ser invitado. A principios de 1980 el Secretario General de las Naciones Unidas fue a Irán a buscar liberación de los rehenes estadounidenses. Sus esfuerzos se desvanecieron cuando la radio y televisión iraníes informaron en persa un comentario que él había hecho a su llegada a Teherán: “he venido como mediador a tratar de llegar a un compromiso.” Una hora después de la emisión, iraníes indignados apedreaban su automóvil (FISHER, URY, & PATTON, 2005).

No considerar las diferencias culturales es una de las principales razones de falla en los negocios internacionales. Existen al menos 6000 idiomas en el mundo, con vocabulario que posee términos referentes a conceptos culturales. En algunos casos son intraducibles a otras lenguas por no estar presentes en la cultura de la lengua meta. La lengua que se habla influye sobre la realidad o pensamiento, por lo que forma parte del comportamiento de una cultura. Cada cultura posee adicionalmente sus propias costumbres y tabúes que se deben conocer para saber qué es aceptable y qué no lo es dentro del comportamiento cotidiano. Los valores de un individuo provienen de su moral, de sus creencias religiosas, de lo aprendido a lo largo de la vida. Se crea un código de conducta en base a las experiencias obtenidas. La forma de vestir y apariencia personal puede variar también de acuerdo a la cultura. En Estados Unidos por ejemplo es más informal que en las culturas asiáticas, donde se prefiere la formalidad como signo de respeto. Las normas y protocolo para negociar pueden diferir de una cultura a otra. (CASTRO & ABREU, 2008)

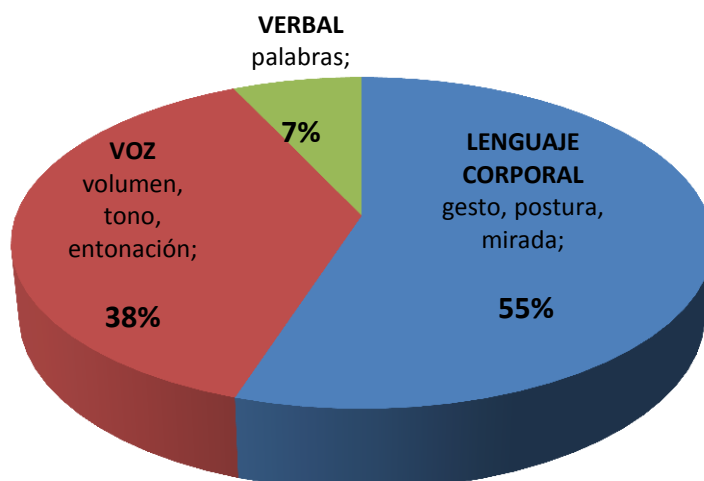
La política y el marco legal son aspectos importantes de análisis antes de una negociación. Dependiendo de la estabilidad política, puede existir tendencia al crecimiento o a la inversión. La circunstancia de la moneda implica riesgos en exportaciones e importaciones. Los tratados de libre comercio, aranceles, impuestos también influyen dentro de una negociación. El nivel tecnológico de un país puede ser un factor a considerar por parte de un negociador internacional, dependiendo de la rama de negociación. Las creencias religiosas y

sus efectos dentro de una negociación podrían ser limitados dentro de una cultura, mientras que en otra representan una influencia para la toma de decisiones. La historia como registro de desarrollo de una cultura y geografía como localización de ciudades principales, infraestructura como puertos, aeropuertos, telecomunicaciones y vías rápidas, forman parte importante de un análisis cultural. (CASTRO & ABREU, 2008)

Es primordial comprender la comunicación no verbal del interlocutor. Se lleva a cabo a través de gestos, y movimientos del cuerpo. Este lenguaje es más importante que las palabras y más aun tomando en cuenta que su significado varía dependiendo de la cultura (EQUIPO VÉRTICE, 2008).

Albert Mehrabian, profesor de psicología de la Universidad de California en Los Ángeles, realizó varias investigaciones para determinar los factores que influyen en la comunicación y en el mensaje que se transmite y se tuvo como resultado que solo el 7% de lo que recibe el interlocutor proviene de las palabras, el 93% de la comunicación no verbal y se divide en (ÁVILA RODRIGUEZ DE MIER, 2012):

GRAFICO 6
COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL



Fuente: Comunicación no Verbal: La Regla Mehrabian
Elaborado por: Andrea Valarezo

No se debe confundir la comunicación no verbal con la comunicación que no es hablada es decir comunicación oral (DOBKIN & PACE, 2007).

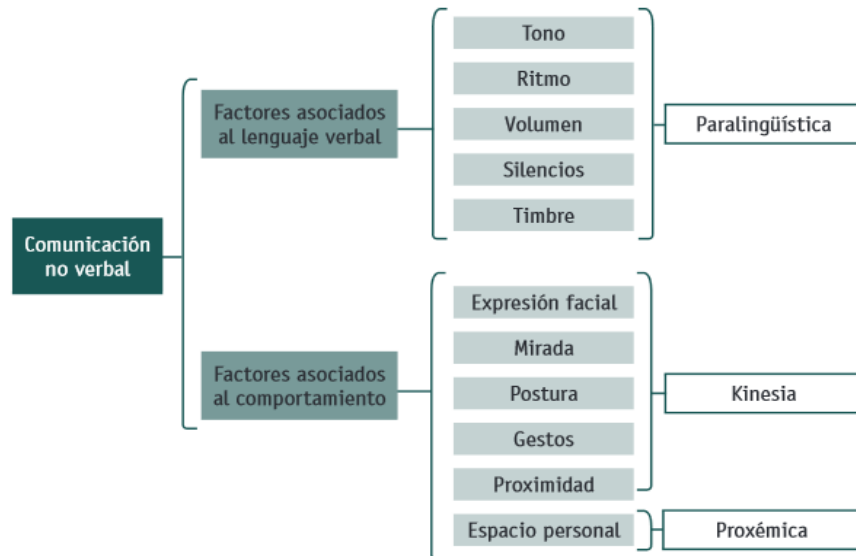
GRAFICO 7
COMUNICACIÓN ORAL Y NO ORAL VS. VERBAL Y NO VERBAL

	Verbal	No verbal
Oral	Lenguaje hablado	Paralingüística
No oral	Lenguaje escrito	Kinesia y proxémica

Fuente: Comunicación en un Mundo Cambiante
Elaborado por: Bethami Dobkin, Roger Pace

A su vez, la comunicación no verbal se clasifica en paralingüística, kinesia y proxémica. Se analizan los tonos de voz, los silencios, los movimientos humanos como: fruncir el ceño, entrelazar las manos y el espacio personal (DOBKIN & PACE, 2007).

GRAFICO 8
COMUNICACIÓN ORAL Y NO ORAL VS. VERBAL Y NO VERBAL



Fuente: Comunicación en un Mundo Cambiante
Elaborado por: Bethami Dobkin, Roger Pace

Algunos gestos específicos relacionados con la mirada, la voz y postura son imprescindibles para percibir relajación, tensión, nerviosismo, etc. en la contraparte (EQUIPO VÉRTICE, 2008).

Las diferencias culturales pueden representar una posible problemática dentro de una negociación, ya que estas pueden dificultar claramente la comunicación. En la actualidad, los negociadores y las relaciones internacionales están aumentando, sin ser necesarios grandes cumbres internacionales o diálogos entre multinacionales, sino que es algo cotidiano. Los diversos idiomas, patrones culturales y de comportamiento hacen necesaria, la existencia de intérpretes tanto para traducir idiomas como costumbres. En cada cultura, el tipo de relación personal entre las partes puede darse de manera distinta (EQUIPO VÉRTICE, 2008).

El reconocimiento de la importancia de la comunicación no verbal llevó a varios académicos a realizar más investigaciones acerca de la interculturalidad. La teoría de Edward T. Hall brinda elementos para la observación del entorno que permite el análisis de los niveles de autogestión que cada cultura maneja. Se plantea la clasificación de culturas de contexto alto y bajo y otras policrónicas y monocrónicas (MALDONADO CAÑÓN, 2007).

Las culturas de contexto alto corresponden a países donde se da comunicación indirecta, con acuerdos tácitos que no necesariamente se expresan verbalmente, sino de forma ambigua a través del lenguaje corporal. La sinceridad y la precisión al hablar pueden herir susceptibilidades por el sentimiento de culpa que se genera. Es más importante desarrollar lazos de amistad y confianza entre las partes. Los procesos son más lentos y la palabra prevalece sobre las disposiciones legales. A nivel geográfico, son los países asiáticos, árabes, africanos y latinos los que corresponden a este contexto. Ecuador e Irán corresponderían a culturas de contexto alto (MALDONADO CAÑÓN, 2007).

Las culturas de contexto bajo no consideran que el entorno es importante, mientras que los documentos escritos así como el uso de lenguaje explícito y directo, lo son. Es necesaria la honestidad, la precisión y la claridad. No se percibe la intención de ofender, sino de entablar una comunicación adecuada libre de malas interpretaciones. No consideran pertinente mezclar los negocios con la vida personal, así no influyen sentimientos y no intervienen al momento

de tomar decisiones o concretar un negocio. Los países escandinavos, europeos y anglosajones se identifican con este tipo de cultura (MALDONADO CAÑÓN, 2007).

Por último, las culturas monocrónicas, realizan una actividad a la vez por su concepción del tiempo, es un recurso de trabajo y por ello se acogen al calendario y su cumplimiento estricto. El tiempo es proporcional a la productividad y de ahí la frase “time is money”. Las culturas de bajo contexto suelen adoptar esta concepción lineal y monocrónica del tiempo. Al contrario, la percepción policrónica consiste en la capacidad para realizar varias actividades a la vez. El tiempo es un medio, no un recurso y es así que se puede modificar el calendario y trabajan en base a la urgencia o importancia de los asuntos a tratar. Las culturas de alto contexto suelen manejar este concepto laxo del tiempo. Ecuador e Irán tendrían una concepción policrónica del tiempo. (MALDONADO CAÑÓN, 2007)

Geert Hofstede formuló una teoría acerca de las dimensiones culturales que ayudan a comprender las relaciones interculturales dentro de la negociación internacional:

- La distribución y distancia de poder que mide la relación con la autoridad, la jerarquía, el empoderamiento para la toma de decisiones y la iniciativa. La sociedad ecuatoriana considera que la desigualdad que existe es un hecho. Se la atribuye a la etnia y clase social. Irán es una sociedad jerárquica, donde la gente acepta el orden jerárquico que se da sin necesidad de explicaciones. Refleja la desigualdad, la localización de poder.
- El individualismo y colectivismo que indica la manera en que las personas manejan sus relaciones interpersonales y logros a través de un esfuerzo individual o grupal, así como la importancia de las relaciones personales y desarrollo de confianza en el campo laboral. Ecuador está catalogada como una de las culturas más colectivistas en el mundo. Las actividades grupales son muy importantes y se trata de evitar conflictos para mantener la armonía del grupo. Irán también es considerada una cultura colectivista, sin embargo en menor rango que Ecuador. Se manifiesta especialmente el compromiso con la familia. Se fomentan relaciones sólidas y las ofensas conducen a

vergüenza, pérdida de prestigio. Las decisiones de ascenso en el trabajo dependen mucho de la relación del empleado con el grupo (THE HOFSTEDE CENTRE, 2010).

- El manejo de la incertidumbre que determina el nivel de tolerancia al cambio, aceptación de riesgos e innovación. Ecuador e Irán son países que prefieren evitar la incertidumbre y no correr riesgos. Prevalece la tendencia conservativa, con códigos rígidos de comportamiento y creencias. Se presenta un mayor nivel de intolerancia y una necesidad emocional de reglas, aunque estas no siempre funcionen. Se suele tener resistencia a la innovación y la seguridad es un elemento importante para la motivación al cambio.
- Orientación al tiempo, que establece el manejo del tiempo que tienen las personas y su control sobre este, adherencia a horarios o fechas límite. Tanto Ecuador como Irán pertenecen a las culturas policrónicas.
- Motivación y equilibrio entre vida y trabajo, que demuestra si las personas trabajan para vivir o viven para trabajar, el impacto del trabajo en la autoestima y la motivación para el éxito (SOLOMON & SCHELL, 2010).
- Masculinidad vs. Femenidad, dimensión que representa los logros, el heroísmo, la asertividad y el reconocimiento material masculino y la cooperación, modestia, preocupación por los débiles y calidad de vida femenina. Ecuador es una sociedad “masculina”. Es una sociedad orientada al éxito, competitiva, orientada al “status”. Al contrario, Irán es considerada una sociedad “femenina” donde la idea se enfoca en trabajar para vivir. Se valora la igualdad, solidaridad y calidad de vida en el trabajo. Se resuelven los conflictos mediante el compromiso y la negociación. Se enfoca en el bienestar y no el status.
- Los estilos de comunicación, que establece la expresión verbal, no verbal, información necesaria para la comprensión de una información (THE HOFSTEDE CENTRE, 2010).
- Finalmente, la importancia de las normas legales vs. la negociación, que enmarca el valor que tienen las normas y leyes en la sociedad, el establecer un acuerdo de forma escrita o verbal, la formalidad o informalidad de la negociación (FANJUL, 2010).

3.1.3. Errores comunes en las negociaciones

Según Nancy Settle-Murphy, fundadora de Guided Insight, empresa consultora estadounidense especializada en capacitaciones y comunicación, existen ocho peligros comunes en las negociaciones, tanto para el equipo negociador como para el enfrentamiento con la contraparte (SETTLE-MURPHY, 2014).

1. Suponer que todos tienen más o menos el mismo nivel de inglés en cuanto a escritura, lectura y expresión oral. Algunos negociadores se sentirán más a gusto comunicándose por escrito o verbalmente que otros. La estrategia que se debería utilizar es proveer varios canales de comunicación. Por ejemplo permitir una conferencia telefónica vía web para la participación con confianza y comodidad de los involucrados y asignar 30% más de tiempo a estas conferencias para permitir traducciones mentales (SOLOMON & SCHELL, 2010).
2. Programar horarios de reuniones y tareas que requerirán trabajo los fines de semana, vacaciones y noches. Aunque algunos puedan estar dispuestos a ceder de su tiempo personal para beneficio de su empresa, en algunas culturas este tiempo es sagrado. Por lo tanto, si se necesita establecer una reunión, se debe planificar en base a las vacaciones locales, en lugar de solicitar a la contraparte que utilice su tiempo privado. Se debe programar reuniones sin interferir con la rutina de la contraparte negociadora (SETTLE-MURPHY, 2014).
3. Creer que todos tienen el mismo grado de disponibilidad y desean hablar con la misma franqueza. Algunas culturas consideran inaceptable y descortés criticar las ideas de otros, mientras que para otras es motivo de un debate agradable. La estrategia a utilizarse en este caso es encontrar la manera de que todos los miembros de la mesa negociadora puedan expresar sus opiniones. Se podría ofrecer un medio anónimo para expresar sugerencias. Evitar la regla de “silencio significa consenso”, ya que se asume que se ha

logrado un acuerdo cuando en realidad algunas personas pueden sentirse incómodas al respecto (AUERBACH, 2010).

4. Pensar que todas las culturas valoran la confianza de la misma manera. Algunas culturas consideran más valioso la propia credibilidad en cuanto a estudios, grado universitario, experiencia, habilidades o edad, mientras que otras le pueden dar más importancia a la confiabilidad de las personas por ejemplo en la disposición y capacidad de dar seguimiento a compromisos. Es necesario tomarse un tiempo para conocer cómo valoran los diferentes miembros de una negociación la confianza y así crear principios para el equipo y lograr fomentar actitudes y comportamientos que promuevan la confianza (SOLOMON & SCHELL, 2010).
5. Crear un plan uniforme de comunicaciones para el equipo de trabajo. Cada cultura tiene una forma de compartir, procesar e incorporar información. Algunas prefieren datos generales, otras más específicos o detallados. Es preciso aprender de las culturas de cada equipo para comprender mejor la comunicación que se requiere. Es mejor crear normas consensuadas de comunicación que funcionen para la mayoría (SETTLE-MURPHY, 2014).
6. Diseñar una planificación de proyecto donde los responsables tendrán que encargarse de varias tareas. Antes de asumir que los miembros de un grupo se ofrecerán como voluntarios a reemplazar a alguien que no pueda cumplir con sus responsabilidades, es importante confirmar quién está dispuesto a sustituirlo en caso de ser necesario. Algunas culturas necesitan que las tareas y funciones estén establecidas con anterioridad y se sienten incómodas en caso de cambios o si se necesita que desempeñen actividades adicionales aunque fuera por un tiempo. Otras culturas valoran la colectividad más que los logros individuales, por lo que estarán preparados para formar parte de lo que se requiera. Es favorable crear un ambiente adecuado en el que se pueda decir no con libertad, así las personas no se comprometen solo para agradar al equipo (AUERBACH, 2010).

7. Imaginar que todos tienen la misma definición de “lo más pronto posible”. Cada cultura tiene diferente concepción del tiempo. Algunas culturas realizan sus actividades al instante, mientras que otras son más prudentes y se inquietan al sentirse presionadas. Algunas culturas valoran la puntualidad y otras pueden subestimarla. Como estrategia, es necesario asegurarse que todo el equipo tenga conocimiento claro de las fechas límite y que las consideren alcanzables y realistas. Especificar fecha con día y hora exactos puede ser útil (SETTLE-MURPHY, 2014).

8. Requerir que las decisiones grupales se tomen inmediatamente. Muchas culturas precisan de un mayor tiempo de evaluación antes de tomar una decisión. Otras prefieren tomar decisiones instantáneas incluso con información incompleta. Las culturas que valoran la formalidad pueden sentirse carentes de poder para decidir o hacer concesiones sin la aprobación de su jefe inmediato, otras pueden exigir una resolución sin importar el cargo de los negociadores presentes. Es necesario ser claros y explícitos cuándo y cómo se realizará la toma de decisiones y sujeto a la aprobación de quién (SOLOMON & SCHELL, 2010).

Otro error común se presenta a nivel de comunicación. No saber escuchar a la contraparte por estar centrados en lo que se quiere decir y no en lo que el otro está tratando de aportar. Esto limita la posibilidad de concebir opciones de ganancia mutua. De igual manera, el miedo a perder posiciones genera una actitud defensiva que no permite la escucha activa clave para una buena comunicación. La escucha activa consiste en concentrarse en lo que la contraparte quiere comunicar y no en lo que se va a responder. Cuando el interlocutor ha expuesto una idea importante, es conveniente repetir sus palabras, para asegurarse que se ha comprendido totalmente, además de mejorar el ambiente de negociación, debido a la atención prestada al interlocutor (EQUIPO VÉRTICE, 2008).

Algunos errores adicionales son los siguientes: asumir hechos o situaciones, no preguntar por miedo a incomodar, querer complacer en todo momento, ser ingenuo y demasiado confiado, provocar discusiones, riñas, etc.,

ser inflexible, ser incapaz de manejar incertidumbres, hacer concesiones sin obtener nada a cambio, aceptar la primera oferta que se propone (EQUIPO VÉRTICE, 2008).

El negociar por posiciones se da al no saber la diferencia entre intereses (necesidades, deseos, preocupaciones y temores) y posiciones (soluciones previstas a los intereses). Como resultado, se enfoca toda la energía en convencer a la otra parte de que la posición es la correcta. Otro error es no utilizar argumentación adecuada, apoyada en fuentes sólidas y legítimas, así como dejarse llevar por la emocionalidad (SERNA NARANJO, 2008).

3.2. Negociación en Irán

El proceso de negociación en Irán se desarrolla a través de lenguaje formal. Es común referirse a varios temas en términos generales; así como también ocultar y disimular, características que no son consideradas como negativas. El estilo franco y directo es incómodo para los iraníes. No están de acuerdo con las discusiones rápidas, ya que se sienten privados de argumentos, contenido y tiempo para tomar una decisión importante. Por otro lado, se sienten muy orgullosos de su historia y cultura, por lo que es fundamental para un negociador conocer estos aspectos y lograr una negociación exitosa (JONES, 2009).

La política dominante iraní apoya a la opción nuclear del país, por lo que se debe tratar el tema con cautela y buscar negociar límites al programa de enriquecimiento de uranio y mayor transparencia en lo que se refiere a ello (JONES, 2009).

La religión Islámica juega un papel trascendental al momento de negociar con Irán, considerando que es un país teocrático y que requiere que todas las leyes se fundamenten en el criterio Islámico (PANAHIRAD, 2012). Como se mencionó en el capítulo I, no existe aspecto cultural iraní que no haya sido antes analizado mediante criterios religiosos (DANIEL & MAHDI, 2006).

Las negociaciones suelen ser largas y dispersas, porque a los iraníes les gusta dar la impresión de una relación amistosa más que de trabajo. En cualquier trato comercial, el precio es primordial, por lo que se percibe el regateo con mucha intensidad y representa mayor satisfacción para ellos que el cierre de la negociación en sí. El tiempo no tiene el mismo valor que en occidente, por lo que hay que ser pacientes y perseverar. Es así que hay la posibilidad de que cambien de opinión a última hora, a pesar de que parezca que se llegó al acuerdo (PANAHIRAD, 2012).

Es muy importante conocer que los iraníes no son árabes, ya que pertenecen al grupo lingüístico indoeuropeo y no al semita. Sienten gran orgullo por su historia y del antiguo imperio persa. Es conveniente mantenerse en contacto con ellos y mostrar interés por su familia, el país, entre otros temas, debido a su estilo protocolario y al valor que tienen las relaciones personales para ellos (PANAHIRAD, 2012).

Los negociadores iraníes tienden a ser alusivos, utilizar lenguaje ambiguo e indirecto. Se caracterizan por su técnica de procrastinación, contraria al estilo estadounidense y europeo donde se considera que el tiempo es dinero (COWEN, 2013). Se ha observado con aversión esta característica al concluir que mientras más dure una negociación, existe mayor posibilidad de que pueda cambiar el rumbo a favor del negociador iraní. La creencia chiita se encuentra intrínseca en la virtud de la paciencia que corresponde a esta tendencia (BAR, 2004).

El negociador oriental se caracteriza por su serenidad y protocolo. No permite que nada altere la negociación y es cauto hasta que comprueba que su interlocutor es profesional. Es un experto en la negociación comercial. Prefiere negociar y tomar decisiones en grupo y negociar con los que tengan mayor poder de decisión. No le gusta el riesgo y exige seguridad (EQUIPO VÉRTICE, 2008).

En negociaciones políticas se puede tomar como referencia el sistema político iraní descrito en el capítulo anterior, considerando que toda decisión pasará por el líder supremo, el ayatolá Alí Jamenei. En cuanto a las negociaciones económicas, se necesita considerar los productos principales de

exportación de Irán, como por ejemplo el petróleo, que en este caso tienen en común con Ecuador, para lograr consolidar mejores acuerdos para ambos países. A su vez, es importante considerar los productos que se importan para preparar la oferta antes de negociar.

3.2.1. Normas de protocolo en Irán

Se deben considerar algunas normas protocolarias al momento de negociar con Irán o cualquier otro país en el mundo para que las diferencias culturales no tengan resultados negativos dentro de la negociación. Los iraníes prefieren negociar con aquellos que conocen y respetan, por ello esperan cultivar una relación antes de hacer negocios. Los contactos son más importantes que los conocimientos y la forma de vestir es muy importante, se espera formalidad y recato, ya que el respeto al código de vestimenta representa a su vez respeto a la cultura, historia, religión y cambios políticos de 1979. Los hombres acostumbran utilizar terno, pero sin corbata, porque simboliza la opresión de occidente y es anti-islámica. El cabello de las mujeres debería estar siempre cubierto, incluso si se trata de una negociadora extranjera (LANDERS & GROSSMAN, 2014).

Al saludar o presentarse, se acostumbra dar un apretón de manos e inclinarse ligeramente si es que son negociadores del mismo género. No se suele dar un apretón de manos si son del género opuesto. Representa un gesto de cortesía el dirigirse al anfitrión por su cargo o grado académico (SALEHKHOO, 2011). Tarjetas de presentación se usan especialmente cuando se trata de negociadores con un rango alto. Es recomendable que las tarjetas, así como otros documentos estén traducidos al inglés y persa. La vestimenta y el comportamiento entre géneros son tan importantes como el cumplimiento de las leyes civiles (KWINTESSENTIAL, 2013).

La mayoría de reuniones de negocios se acuerdan con previa cita, usualmente con 4 a 6 semanas de anticipación y se confirman una semana antes. Se requiere puntualidad para este tipo de sesiones, para encuentros sociales se puede tolerar un pequeño retraso. Los invitados son el centro de atención y se espera que puedan conversar sobre diversos temas. En la primera reunión no se

suele enfocar en la parte de negocios, sino que se trata de conocer a la contraparte. Puede existir un orden para las negociaciones, pero es posible que este no se siga y que haya varias interrupciones (SALEHKHOO, 2011).

Los horarios de oficina en Irán son de sábado a jueves de 9am a 5pm aproximadamente. Viernes es vacación, por lo que no habrá negociaciones ese día. En feriados como No-Rooz (año nuevo iraní, celebrado el día del equinoccio de primavera, 20, 21 o 22 de marzo) no se realizarán negociaciones, tampoco en Ramadán (KWINTESSENTIAL, 2013). Durante las negociaciones, usualmente se ofrece té, pasteles o frutas que deberían ser aceptados como gesto de cortesía, excepto durante Ramadán. El rechazo a los alimentos es un insulto a la hospitalidad (BICC, 2011).

3.2.2. Estrategias de negociación empleadas en Irán

Una estrategia que se utiliza en Irán para una negociación exitosa es la creación de relaciones personales efectivas junto con una propuesta clara y estructurada. En primera instancia las relaciones entre negociadores para conocerse entre sí y en segunda instancia los negocios. Los iraníes se han sentido menospreciados y consideran que los han tratado como tontos, especialmente en temas políticos. Por ello son sensibles a las actitudes de la contraparte, especialmente de Estados Unidos. Perciben rápidamente el concepto que se tiene de ellos y se adaptan al trato que están recibiendo. Así, si se los trata como irracionales, engañosos o poco razonables, es muy probable que ese momento lo sean (LIMBERT, 2008).

Los objetivos de Irán en la negociación no siempre están claros, muestran solamente una parte de la realidad. Por eso se describen como ambiguos y evidentes solo para los “suyos”. Es una estrategia de protección. Dada la decisión final del *faqih* o representante jurídico del Islam, o en cuestiones políticas del Líder Supremo, es muy extraño que se permita la toma de decisiones a nivel individual y se oponen a la toma de riesgos innecesaria (COWEN, 2013).

Para facilitar los procesos de negociación es esencial identificar las autoridades dentro y fuera del equipo de negociación. Irán es parte de la cultura colectivista de Medio Oriente, que se enfoca en la armonía social y la necesidad de considerar los intereses de los demás. Como consecuencia, este país busca negociaciones donde las relaciones se perciban a largo plazo, mientras que en culturas occidentales donde se persiguen acuerdos rápidos se mantiene la formalidad y distancia evitando relaciones cercanas (BICC, 2011).

Parte de la estrategia iraní se concentra en su estilo de comunicación que se expresa especialmente a través del lenguaje corporal, gestos, lenguaje figurativo, símbolos, metáforas. (BAR, 2004).

3.2.3. Pautas para una negociación exitosa con Irán

La paciencia y preparación de buenos argumentos resultan estratégicas, ya que los iraníes disfrutan el regateo y la obtención de concesiones, teniendo como resultado largas negociaciones (KWINTESENTIAL, 2013).

Debido a la burocracia que existe en Irán, es necesario ejercer presión para apresurar algunos asuntos. En ciertos casos se requiere de personas conocidas influyentes o “palancas” que puedan ayudar al negociador extranjero (KWINTESENTIAL, 2013).

Hay que establecer criterios objetivos fuera del contexto legal. Lo que para el mundo se considera derecho internacional, es para la República Islámica un pretexto de los extranjeros para engañar a los iraníes, tomar el control y privarlos de sus derechos. A pesar de la subjetividad iraní en el asunto, el negociador deberá buscar normas o argumentos mutuamente aceptables, tomando en cuenta que dentro de los intereses de negociación, para el iraní pueden combinarse el marco político personal, financiero e ideológico. Es recomendable elegir un intermediario que pueda abogar por ambas partes en caso de un desacuerdo (LIMBERT, 2008).

Negociar con las personas en el cargo correcto es necesario. Muchas veces es posible que al finalizar la negociación la persona encargada no tenga el poder para tomar la decisión final. Por ello, es recomendable tratar de indagar esta información al inicio, especialmente si se conoce que en Irán muchas veces aplica el dicho: *“todos están a cargo, pero nadie lo está”* (SOLOMON & SCHELL, 2010).

No hay que interferir en los intereses del negociador. Resulta incómodo para un iraní que la contraparte opine sobre cuál debería ser la lógica de sus intereses, en particular los nacionales. A pesar de que estos pueden diferir o contradecir la postura del negociador internacional, los representantes iraníes tienen claro lo que es conveniente tanto a nivel personal como nacional y lo que se quiere lograr (LIMBERT, 2008).

Una negociación exitosa en Irán es más probable si es que se comprende el idioma persa. Existen palabras importantes como compromiso o concesión, que no existen en persa o Farsi y hay otras que toman diferentes significados de acuerdo al contexto en que se los utiliza. Por esto, es necesario conocer el vocabulario más apropiado para el desenvolvimiento del proceso de negocios. Por lo menos se debería conocer los saludos básicos o algunas frases que demuestren interés y respeto. Un traductor puede ser útil, aunque no tenga vinculación con Irán si conoce sobre el país, porque muchas veces los traductores iraníes tienen vinculación con el sistema religioso y político iraní y no se puede confiar en ellos. Ratificar o reconfirmar los puntos que se negociaron puede ser de gran ayuda para que no fracase el proceso (MARTIN LANDSBERG, 2009).

3.3. Negociación en Ecuador

La negociación en Ecuador difiere dependiendo de la región. Las diferencias están marcadas especialmente entre serranos y costeños. Los primeros representan a la élite social del país y se caracterizan por ser más conservadores, formales y reservados en su forma de relacionarse. Los costeños

al contrario son más abiertos a nuevos negocios, flexibles y relajados en las relaciones comerciales. (CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, 2009)

En Ecuador persiste la cultura machista y es por esto que todavía no hay muchas mujeres en cargos altos. Todavía existen diferencias marcadas en el rol que deberían cumplir hombres y mujeres. Aun se considera que la mujer debe encargarse de los quehaceres de la casa (CULTURE CROSSING, 2014).

Según el análisis de las dimensiones culturales de Geert Hofstede, Ecuador es un país poco tolerante a la incertidumbre, lo cual indica que los cambios no son aceptados fácilmente y es una sociedad que presenta aversión a los riesgos. Sin embargo a veces está dispuesto a jugarse el todo por el todo. Además se lo reconoce como un país con tendencia colectivista. Se fomentan las relaciones sólidas y la familia es un aspecto trascendental de la sociedad. Hay mucha cercanía y calidez en la familia (SHACHLANSKIJ, 2014).

La religión católica no es tan influyente como el Islam lo es en Irán. Sin embargo es muy importante para una parte de la sociedad ecuatoriana y en algunos casos las creencias podrían influir en una decisión (NICOL, 2012).

El negociador ecuatoriano es orgulloso, no le da importancia a la preparación previa y es por ello que muchas veces improvisa. No hace pre-negociaciones, lo cual lleva a la informalidad y se siente a gusto con esto. Acostumbra iniciar con una petición bastante alta, es cuidadoso con la reacción de la contraparte, manipula emociones y juegos de poder para intimidar. Con frecuencia se presentan intenciones más que compromisos formales y reales. Son bastante emocionales en el proceso y se apela al sistema legal cuando se han roto las relaciones con la contraparte (REVISTA EKOS, 2011).

Los representantes ecuatorianos en la Embajada de Ecuador en Irán al momento son: el Embajador Ing. Humberto Vinuesa Rodríguez, el Ministro Pablo Santiago Ruiz Echeverría. Adicionalmente se encuentran un agregado militar y un asistente de agregaduría (EMBAJADA DE ECUADOR EN IRÁN, 2014). Con la finalidad de promover la iniciativa Yasuní ITT en el equipo

negociador que fue a Irán participaron el ex-Vicepresidente de la República, Lenin Moreno, Ivonne Baki, el negociador técnico de la Yasuní-Ishpingo Tambococha Tiputini (ITT), Carlos Larrea y el ex-subsecretario de Patrimonio Cultural, Tarsicio Granizo. El Ministro de Relaciones Exteriores Ricardo Patiño también ha participado en la firma de convenios con Irán, por ejemplo en la II Comisión Económica Conjunta Ecuador-Irán que se realizó en 2011, donde también participaron el Ministro de Electricidad y Energía Renovable de Ecuador, Esteban Albornoz y el ex-Subsecretario de Comercio e Inversiones, Héctor Egúez (ECUADOR INMEDIATO, 2011).

Como se expuso en el capítulo anterior, se necesita realizar un análisis de los productos de exportación e importación del Ecuador para lograr mayores beneficios en las negociaciones que se realicen, tanto para productos ecuatorianos que ya tienen reconocimiento a nivel mundial como el banano, así como para agregar valor a los productos primarios que ofrece el país desarrollando propuestas innovadoras como chocolate con frutas como uvilla, mandarina, oritos y naranja o con semillas como la quinua. En el marco de los organismos internacionales que Ecuador e Irán tienen en común, se pueden realizar negociaciones políticas que fortalezcan el vínculo entre los países, independientemente de que alguien esté en contra de las mismas; por ejemplo la OPEP, el Movimiento de Países No Alineados y el ALBA, aunque Irán sea país observador.

3.3.1. Normas de protocolo en Ecuador

Los hombres se saludan con un apretón de manos tanto en la presentación como en la despedida. Las mujeres saludan de la misma manera en caso de una relación más formal y de no conocer a las personas con las que se está tratando. Cuando hay mayor confianza se saluda con un beso en la mejilla tanto con hombres como con mujeres (CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, 2009).

Es preferible referirse a las personas por su cargo o título académico. Como signo de respeto, si no se conoce el título académico o la persona no lo

tiene, se utilizan señor, señora o señorita o los prefijos Sr., Sra, o Srta junto con el apellido para dirigirse a la persona. En caso de cercanía, se utiliza el primer nombre. En otros casos, si el ecuatoriano se dirigió al otro negociador por el primer nombre, es un indicador de que este puede hacerlo también. El contacto visual es importante y si no se mantiene durante una conversación es considerado un gesto descortés (KWINTESENTIAL, 2013).

El país no se caracteriza por la puntualidad. Es normal el retraso de 15 a 20 minutos, conocido como “hora ecuatoriana” y no siempre se pide disculpas por esto. Sin embargo, se requiere puntualidad cuando de negocios se trata (CULTURE CROSSING, 2014).

Es preferible no hablar acerca de relaciones conflictivas con países vecinos como Colombia o Perú. Muchos ecuatorianos prefieren evitar asuntos relacionados con política y religión. Los temas favoritos para entablar una conversación son: la riqueza de los recursos naturales del país, las Islas Galápagos, la arquitectura colonial de Quito, la selva amazónica y el fútbol (CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, 2009).

Cuando se ofrece un regalo, se espera que la otra persona lo abra de inmediato y reaccione efusivamente. En caso de ser invitado a una cena más informal es pertinente llevar flores, dulces o picadas. La forma de vestir varía dependiendo de la zona geográfica del país y el clima. En la sierra se espera que el negociador vista formal y con colores más oscuros. En la costa existe mayor informalidad, por lo que se puede utilizar colores claros o llamativos y el uso de camiseta es aceptable (CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, 2009).

No se habla de negocios cuando hay eventos sociales, a menos que se pida. Los almuerzos y las cenas son considerados eventos sociales importantes y pueden ser extensos debido a largas conversaciones. Es común entregar tarjetas de presentación en una negociación y que los negociadores manejen un inglés fluido por lo que no es necesario saber español. Bostezar es considerado muchas veces como un gesto de aburrimiento o falta de respeto y se considera mala educación señalar a las personas en público (NICOL, 2012).

Los ecuatorianos son conocidos por su calidez y cortesía. Puede haber un acercamiento físico mayor que cuando se conversa con personas de otras culturas. Por lo tanto gran parte de la comunicación es no verbal. Se expresan de forma diplomática y cortés. La franqueza y sinceridad se consideran ofensivas en muchos casos. Muchas veces se puede alagar a las personas para que realicen algún favor o cometido, también cuando se busca su consentimiento para algo. Son optimistas, positivos y tratan de buscar la mejor solución en cada situación. (KWINTESSENTIAL, 2013)

3.3.2. Estrategias de negociación empleadas en Ecuador

Usualmente antes de comenzar con los temas a tratar en la negociación se dedica un tiempo a una conversación informal en la que se debate sobre viajes, cultura, actualidad, entre otros. Es muy común que durante la negociación surjan comentarios, anécdotas o experiencias personales que no tengan relación directa con lo que se está tratando (CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, 2009).

En Ecuador y en especial en la capital, se requiere de contactos para cerrar mejores acuerdos. En caso de no contar con ayuda de un contacto local, será más difícil conseguir beneficios (KWINTESSENTIAL, 2013).

Los ecuatorianos buscan resultados rápidos. Las decisiones se toman a base de experiencias pasadas más que en base a normas generales o principios lógicos. Los negociadores ecuatorianos no cambian fácilmente de opinión. Las negociaciones se llevan a un ritmo lento y las decisiones las toman los altos ejecutivos. Es habitual organizar almuerzos de negocios a partir de las 13h00. Dependiendo de la importancia de la negociación o en caso de recibir visitantes extranjeros, se suele invitar a cenar (CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, 2009).

A veces se utilizan bromas para “romper el hielo” o animar la negociación. No se debe tomar estas actitudes como una agresión personal. En los mercados públicos y algunas tiendas es común el regateo. (CULTURE CROSSING, 2014)

3.3.3. Pautas para una negociación exitosa con Ecuador

Es recomendable que se organicen las citas de negocios con dos semanas de anticipación y que se confirmen dos o tres días antes de la fecha acordada. También, evitar comentarios que se puedan malinterpretar y mantener un tono de voz suave para no dar una impresión agresiva e imponente (CULTURE CROSSING, 2014).

Se sugiere indicar datos y cifras concretos, ya que se revisará la rentabilidad de los negocios propuestos antes de llegar a un acuerdo. Se considera que los convenios se logran con las personas que representan más que con las empresas, por lo que se debe mantener los equipos de trabajo para evitar retrasos o la paralización del acuerdo (CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, 2009).

Con la finalidad de impedir malas interpretaciones es preferible evitar movimientos de cabeza para negar o afirmar. Es preferible hacerlo verbalmente (NICOL, 2012).

Al visitar Quito para una negociación, se debería tomar ciertas precauciones por su ubicación a 2800 metros sobre el nivel del mar. La altura puede provocar cansancio, dolores de cabeza o sueño (NICOL, 2012).

La piedra angular de los negocios en Ecuador, parte de la confianza y buenas relaciones que se mantengan. La palabra de la persona es su garantía, es vinculante, por lo que no se deben hacer promesas que no se van a poder cumplir (CULTURE CROSSING, 2014).

Al igual que en la negociación con Irán, se debe reconocer a los negociadores con rangos más altos. De esta manera se puede tomar decisiones sin paralizar el proceso a causa de la falta de poder (NICOL, 2012).

Francisco Rivadeneira, Ministro de Comercio Exterior comenta que los ecuatorianos suelen ser muy expresivos, lo cual puede incomodar a negociadores

de otras culturas. Además que el desconocimiento de inglés en una negociación para TLC de un miembro del equipo negociador fue perjudicial. (HERNÁNDEZ CAICEDO, 2012)

3.3.4. Propuesta a negociadores ecuatorianos

Para lograr una negociación exitosa, se deben tomar en cuenta las normas de protocolo, estrategias y pautas mencionadas, junto con otras que se pueden investigar a mayor profundidad. Realizar un estudio de campo puede ser una posibilidad mediante un viaje de ambientación.

Hay que favorecer la negociación con reuniones previas que permitan el establecimiento y desarrollo de un vínculo personal y no solo de negocios, tomando en cuenta que esto es un punto a favor en la cultura iraní. Se busca una relación de amistad a largo plazo y no solo de negocios.

Es recomendable estudiar el idioma del país, en este caso el persa. Por lo menos conocer los saludos y expresiones idiomáticas más usadas, para que no se den malentendidos al momento de negociar y se pueda tener una mayor comprensión de los intereses de la contraparte, así como una aproximación con propuestas claras.

Hay que preparar la negociación con anticipación, intereses y posiciones. Conocer a los miembros del equipo negociador, sus fortalezas y debilidades para que puedan ser utilizadas a su favor.

Se debe investigar además la comunicación no verbal iraní, aquella que se da a través de gestos, símbolos y señas, y que se puede utilizar tanto en negociaciones como en la vida cotidiana, con el fin de evitar conflictos. Este lenguaje puede ser similar al ecuatoriano o tener diferente significado, pero se lo debe tener presente porque un gesto amable dentro de una cultura puede ser un insulto para otra; por ejemplo levantar el dedo pulgar hacia arriba con la mano cerrada para un ecuatoriano es un gesto positivo que indica acuerdo, aprobación o que las cosas van bien. Sin embargo, en Irán es un gesto ofensivo.

Por último hay que tomar en cuenta las creencias religiosas, que si bien pueden ser importantes para algunos negociadores ecuatorianos, resultan decisivas y muy influyentes en Irán. De esta manera se prepararán propuestas acordes a los valores, creencias y costumbres de las dos culturas, respetando su identidad y autenticidad. Conocer aspectos básicos del Islam sería importante, en especial los 5 pilares.

En el ámbito comercial, se requiere de amplios conocimientos acerca de los productos y servicios de los dos países con la finalidad de conocer la necesidad o requerimiento de Irán y de agregar valor a la oferta ecuatoriana. Se debería también investigar la oferta de terceros países que puedan representar competencia para Ecuador y con esta información, lograr consolidar una propuesta de mejor calidad. Finalmente, realizar estudios de mercado que permitan determinar la viabilidad comercial en Irán en base al análisis del consumidor y competencia para establecer la mejor estrategia.

En este capítulo se describe el proceso de negociación, como un medio pacífico para alcanzar acuerdos y concesiones. Existen diferentes tipos y estilos de negociadores, así como aspectos de la cultura que influyen en el desarrollo de la misma. Se enumeraron también los errores comunes que deben ser evitados. Para proceder a negociaciones políticas y comerciales en Irán, se requiere conocer su cultura e historia que tienen gran importancia para su sociedad y tener apertura para las relaciones personales. En Ecuador el estilo de los negociadores varía dependiendo de la región de la que proviene. En la sierra son más conservadores y formales, mientras que en la costa son más abiertos, flexibles y relajados. La religión tiene mucha influencia en Irán, más no en Ecuador. De manera general, los ecuatorianos son conocidos por su calidez y cortesía.

VI. ANÁLISIS

Como se ha visto a lo largo de esta disertación, la cultura es un sistema integral de patrones de conducta que representan una identidad y las características propias de cada sociedad. Se compone de costumbres, prácticas, códigos, normas, vestimenta, religión, rituales, normas de comportamiento y sistemas de creencias y valores. Es importante considerar que la cultura engloba lenguaje corporal y comunicación verbal. Se la puede adquirir de diversas maneras y fuentes. Se la transmite de generación en generación por medio de la observación, educación y percepción.

Es trascendental complementar estos conceptos con el multiculturalismo, que establece que el contacto entre grupos culturales es un fenómeno inevitable. Esta teoría de pensamiento se caracteriza por el respeto, la no discriminación de ciertos grupos, la tolerancia y el pluralismo, lo cual supone el derecho a la diferencia cultural.

De acuerdo con el objetivo general, se ha logrado realizar el análisis de las características de cada cultura dentro de una negociación y se comprueba que la cultura sí influye en el rumbo de la misma. Los países occidentales buscan conocer las formas orientales de negociación, en su voluntad de expandir sus negociaciones y mercados. Sin embargo, usualmente los rasgos que se logra indagar son los que se percibe abiertamente.

Para el cumplimiento del primer objetivo específico establecido se logró explicar la importancia de la cultura en los dos países de análisis mediante rasgos específicos de cada cultura. Así, Irán es una sociedad multiétnica, con varios rasgos culturales que se destacan en esta investigación. En primer lugar la invasión árabe que posteriormente resultó en la introducción de mandamientos del profeta Mahoma y el Islam a la cultura iraní. A partir de esto y después de la Revolución Islámica, el país se convirtió en la República Islámica de Irán y la religión se convirtió en uno de los pilares básicos que influyen hasta hoy en la toma de decisiones del pueblo y el gobierno. Es una república teocrática. El 99% de la población es musulmana. La lengua más hablada y comprendida es el

persa. La caligrafía y alfombras persas son consideradas parte importante del arte iraní. La primera, que nace de la observación de la naturaleza y la segunda que representa un motivo importante de inversión.

Como parte de los valores iraníes, las mujeres deben ocultar su cabello y cubrir su cuerpo hasta la rodilla. No es obligatorio usar chador. Por otro lado, contrario a la percepción común que se tiene en Occidente, a partir de la emancipación en 1963 tienen derecho a asistir a la universidad, al voto, a estar en cargos públicos, entre otros que le permiten participar activamente en la sociedad y política del país.

Esta sociedad se caracteriza por el orgullo por su herencia cultural y representa un rasgo importante de su identidad cultural. Los iraníes no son árabes. El árabe es siempre contrario a la representación de un iraní en términos étnicos, raciales, religiosos, históricos y culturales.

De acuerdo a lo que se puede percibir externamente, en Irán hay dos grupos: los Mullah o clérigos y los Bazaari o mercaderes que representan a la clase comercial del país y que se los conoce como corruptos, hipócritas y deshonestos. Para poder realizar un mejor análisis se debería conocer la percepción interna de los grupos. Los rasgos conductuales dentro de la sociedad varían de acuerdo a la región. En general se destacan rasgos negativos que surgen de su propia descripción de sí mismos: manipuladores, críticos, deshonestos, hipócritas, oportunistas. Sin embargo, surgen también rasgos positivos como la imagen de personas metódicas, inteligentes, ingeniosas, trabajadoras e individualistas, lo cual les da flexibilidad para adaptarse a otras culturas. La alta espiritualidad tiene como resultado además la amabilidad, sensibilidad y empatía con las personas.

La cultura ecuatoriana se ha ido formando en base a la influencia de varias culturas ancestrales como Valdivia, Machalilla, Chorrera, Tolita entre otras y diversas comunidades establecidas en las regiones del país. Posteriormente el país recibe también influencia del imperio Incaico, el cual fomentó sistemas políticos, religiosos y la represión militar. Algunas

manifestaciones artísticas permanecen hasta hoy a través de las técnicas de trabajo de barro, madera, metales, tejidos, orfebrería, alfarería. Finalmente, en 1526 con la llegada de los primeros españoles comienza una nueva etapa en la cual el español, el cristianismo, los valores, la forma de vida influyen y modifican la cultura ecuatoriana.

La religión predominante es la católica, aunque se han incrementado otras manifestaciones cristianas. Los indígenas han combinado el catolicismo con sus creencias tradicionales. La literatura y las narraciones permiten vivenciar las costumbres de la sociedad, así como la música el sentir indígena ecuatoriano.

En Ecuador se habla de falta de identidad a causa de sus orígenes que han tenido influencia de varias culturas y sociedades que no permitieron cultivar unidad racial y cultural. El patriotismo se percibe en ciertas ocasiones, como la presencia de un problema fronterizo, problemas internos con el gobierno, mundiales de futbol o encontrarse en un país extranjero. El regionalismo dentro del país es bastante marcado.

En la idiosincrasia del país resalta el latinismo que se describe por la explosividad, el escándalo y el desorden. Es un pueblo poco planificador y previsivo, machista, racista. Entre otras características de su gente están la pereza, el incumplimiento, la improvisación, la viveza criolla, la inseguridad y el sentimiento de inferioridad. A pesar de esto, como en el caso iraní, estas son características que se observan desde afuera y es importante indagar otras a nivel interno. Se la conoce también como una sociedad con espíritu cálido, creativo y aventurero. Así como en el caso de Irán, estas son características que se perciben externamente y hay otras que solo se pueden conocer en la convivencia dentro del país.

Según la antropología simbólica, algunas características culturales anteriormente detalladas como el idioma o el arte corresponderían a las unidades o constructos culturales que definen la cultura iraní o ecuatoriana y diferencian

una de la otra. Se acepta cada cultura y se propone que exista una empatía que logre generar relaciones.

Por otra parte, se logró determinar el perfil económico y político de Ecuador e Irán para comprender su relación bilateral. De este modo se cumple el segundo objetivo de esta disertación. A nivel económico y político, Irán depende en gran parte de la producción y venta de hidrocarburos. Se considera que es uno de los países emergentes después de los BRIC formando parte de los N-11. Combina en su sistema político elementos religiosos y democráticos. Hay un líder supremo, presidente, vicepresidente y otras instituciones no electas que se forman en base a la decisión del líder supremo. Sus exportaciones se centran en el sector de pistachos y alfombras persas. Importan principalmente partes y piezas para vehículos, maquinaria, maíz, arroz, oro, aceites de palma. Este país ha vivenciado un aislamiento internacional debido a su programa nuclear y de enriquecimiento de uranio, especialmente por parte de Estados Unidos y Europa. Por ello ha optado por buscar alianzas estratégicas con países con ideología similar a la suya como Cuba, Venezuela y otros como Ecuador. En América Latina ha encontrado el apoyo que le permite aumentar su reconocimiento internacional.

En Ecuador las exportaciones petroleras también representan gran parte de la economía del país. En efecto, tanto Ecuador como Irán pertenecen a la OPEP. La economía ha ido en crecimiento en los últimos años a pesar de la crisis de 2009. El país ha atravesado una etapa de modernización y reformas con mayor apertura al mercado internacional. Esto se puede notar en la construcción de la ciudad del conocimiento Yachay, que busca un valor agregado y mayor calidad para la materia prima, el fortalecimiento de sectores no tradicionales. Algunos productos de importancia para el país son: atún, café, palmito, arroz, cacao. La economía ecuatoriana es la octava más grande de Latino América.

El sistema político es democrático con 5 poderes del Estado incluyendo la presidencia. La tendencia ideológica es izquierdista. Esto le ha permitido acercarse a países como Venezuela y Bolivia, entre otros. A partir de la presidencia de Rafael Correa, se busca consolidar los lazos diplomáticos con

Medio Oriente y Asia sin dejar de lado las relaciones con América del Sur. Especialmente se observa interés en Rusia e Irán para consolidar la soberanía nacional frente a Estados Unidos. Su influencia a nivel internacional se destaca especialmente por la participación en la integración regional mediante acuerdos bilaterales, especialmente con Estados Unidos. La Inversión Extranjera Directa se ha visto afectada por altos costos de producción, reformas internas e inseguridad jurídica y política, entre otros.

El petróleo ha sido un recurso importante en la relación Irán-Ecuador. Si bien Irán ha incrementado sus relaciones con América Latina desde el 2005 con el ex-presidente iraní Ahmadinejad, es en 2007 que Ecuador ingresa al OPEP debido a la influencia de Venezuela e Irán en esta organización y desde entonces se ha buscado fortalecer el vínculo. La relación comercial entre estos países ha incrementado, sin embargo prevalecen sus relaciones políticas especialmente por ideologías y convicciones en común. El acercamiento estratégico del gobierno de Rafael Correa a Irán, presenta objetivos geopolíticos que tienen que ver con la construcción de espacios contra-hegemónicos en organismos multilaterales como la ONU. Se han suscrito convenios que pretenden el desarrollo social, mejorar la seguridad interna, generar proyectos hidroeléctricos, para el sector minero y cooperación.

La relación bilateral Ecuador-Irán se puede representar como una relación cultural extragrupal, definida por el multiculturalismo como beneficiosa para incrementar el vínculo entre los países sin amenazar su identidad, aunque la influencien inevitablemente. Cada cultura es diferente, pero aporta con su riqueza para construir el mundo multicultural.

Como parte del objetivo final, se logró analizar las negociaciones tanto en Ecuador como en Irán, especialmente en la parte comercial y política. La negociación es un proceso mediante el cual se buscan soluciones pacíficas para controversias o se pretende llegar a acuerdos de mutuo consentimiento. Los tipos y estilos de negociadores van variando de acuerdo a varios factores que pueden ser culturales o personales que se definen de acuerdo a personalidad.

No considerar las diferencias culturales es uno de los errores importantes en los negocios internacionales. Entre estas diferencias, el idioma que muchas veces posee conceptos intraducibles a otras lenguas y puede ocasionar malentendidos. El multiculturalismo sugiere un proceso de aculturación, en donde las culturas mencionadas tratan de adaptarse, para lograr acuerdos importantes entre seres multiculturales o negociadores internacionales.

Por otro lado, están las creencias religiosas y costumbres que involucran valores y códigos de conducta diversas de acuerdo a cada cultura. Incluso, la comunicación no verbal, ciertos gestos y lenguaje corporal puede variar dependiendo de la cultura. Es fundamental tomar en cuenta este aspecto, ya que muchas veces un gesto amable dentro de una cultura puede ser un insulto para otra. Un saludo puede ser distinto y se debe conocer al respecto ya que el contacto físico no es bien visto en algunos países del mundo. La concepción del tiempo, la toma de decisiones forman parte de los conocimientos que debería tener un negociador. Además, debe evitar errores como asumir hechos o situaciones, no preguntar por miedo a incomodar, querer complacer en todo momento, ser ingenuo y demasiado confiado.

Las negociaciones en Irán se dan mediante lenguaje formal y se requiere un tiempo considerable para tomar decisiones significativas. El tema nuclear se debe tratar con cautela, ya que representa la política dominante iraní. La religión Islámica es transcendental en las negociaciones y todo aspecto será analizado bajo este criterio. El regateo es una herramienta importante en cuanto al precio y es más valiosa que el cierre de la negociación en sí. Los negociadores iraníes tienden a ser alusivos, utilizar lenguaje ambiguo e indirecto. Su concepción del tiempo es diferente a “el tiempo es dinero” y por ello se suele buscar negociaciones más largas donde existe mayor posibilidad de resultados favorables para el negociador iraní.

Prefiere negociar y tomar decisiones en grupo y negociar con los que tengan mayor poder de decisión. No le gusta el riesgo y exige seguridad. Esperan cultivar una relación con las personas con las que van a negociar, para incrementar la confianza. Este país busca negociaciones donde las relaciones se

perciban a largo plazo y así las relaciones se tornan aún más fundamentales. Es por esto que dado el contexto en el que se encuentran las negociaciones con Ecuador, se deben crear grupos de trabajo que se proyecten a este tipo de acercamiento y se preparen para cultivar relaciones de amistad, no solo de negocios y que permanezcan a largo plazo.

Además, para los iraníes los contactos son más importantes que los conocimientos. La formalidad en la vestimenta representa respeto a su cultura, historia y religión. Las propuestas que se realicen deben tener preparación previa, ser claras y estructuradas. Gran parte de la comunicación con Irán se da a través del lenguaje corporal.

Se necesita establecer criterios objetivos fuera del contexto legal. Lo que para el mundo se considera derecho internacional, es para la República Islámica un pretexto de los extranjeros para engañar a los iraníes, tomar el control y privarlos de sus derechos. No se debe interferir en los intereses del negociador. Resulta incómodo para un iraní que la contraparte opine sobre cuál debería ser la lógica de sus intereses, en particular los nacionales. Una negociación exitosa en Irán es más probable si es que se comprende el idioma persa o al menos algunas frases o expresiones idiomáticas.

En Ecuador el estilo de negociación varía dependiendo de la región. En la sierra se presenta un estilo más conservador y formal, tanto en la forma de relacionarse como en el proceso de negociación. En la costa los negociadores son más abiertos y flexibles. En general, persiste una cultura machista, localizada especialmente en la zona rural del país. El ecuatoriano es reconocido por su calidez y cortesía.

El negociador ecuatoriano es orgulloso y por esto no le da tanta importancia a la preparación previa. Inicia usualmente con una petición bastante alta, es cuidadoso con la reacción de la contraparte, manipula emociones y juegos de poder para intimidar. Con frecuencia se presentan intenciones más que compromisos formales y reales. Son bastante emocionales en el proceso y se apela al sistema legal cuando se han roto las relaciones con la contraparte. Como

signo de respeto se debe referir a las personas por su cargo o título académico. El contacto visual es importante y si no se mantiene en una conversación es considerado un gesto descortés. La puntualidad no es característica del país, sin embargo en el área de negocios se la exige. La vestimenta varía de acuerdo a la región; en la costa hay mayor informalidad.

Usualmente, antes de comenzar con los temas a tratar en la negociación se dedica un tiempo a una conversación informal que trata acerca de viajes, cultura, actualidad, entre otros. Algunas veces se requiere de contactos para cerrar mejores acuerdos. Se buscan resultados rápidos. La piedra angular de los negocios en Ecuador parte de la confianza y buenas relaciones que se mantengan. En este sentido, hay un punto en común con Irán.

En resumen, se pueden notar diferentes valores correspondientes a cada cultura mencionada. Sin embargo, de acuerdo a la línea de pensamiento elegida se puede identificar medios de entendimiento e interacción mediante los cuales se respetan las diferencias existentes. En especial se destaca el valor de la religión en Irán y en Ecuador el vacío existente en su identidad debido a la influencia de diversas culturas que con su presencia en el país a través del tiempo han dado forma a la que en la actualidad se puede percibir. En cuanto a la economía se destaca la producción y exportación de petróleo en ambos países. La balanza comercial Ecuador-Irán es positiva y en Ecuador se busca dar un valor agregado a los productos no tradicionales para la expansión de mercados y exportaciones. Para ello, se propone en las universidades que los nuevos profesionales desarrollen innovaciones con productos como dulces, mermeladas o frutas deshidratadas para la exportación de las siguientes: mango, piña, papaya hawaiana, maracuyá, pitahaya, uvilla, guayaba, naranjilla.

En cuanto a lo político, se percibe un ambiente hostil por parte de Estados Unidos y Europa hacia Irán debido al tema nuclear y al enriquecimiento de uranio. Según su propia percepción, sus fines son pacíficos. Sin embargo, Irán ha sido objeto de varias sanciones a nivel internacional y se ha dado un aislamiento del país a nivel mundial a causa de estos temas. Ecuador e Irán tienen en este momento una misma línea ideológica, por lo que han logrado

compaginar buscando el anti-imperialismo y nuevas relaciones que persigan la independencia y soberanía de los países y la no intervención especialmente de Estados Unidos. A pesar de las diferencias en cuanto a estilos de negociación, se puede decir que el conocimiento previo de cada cultura y una buena preparación serían necesarios para alcanzar una negociación exitosa tanto política como comercial.

Se debe considerar el idioma y la religión en particular. Tomando en cuenta que el inglés no es la lengua materna de ninguno de los dos países, los negociadores deberían preferiblemente manejar persa y español. Conocimientos básicos del Islam son necesarios en este caso por ser una religión tan influyente para Irán. Por ejemplo, los 5 pilares del Islam, la fecha del Ramadan para invitaciones a almuerzos o cenas de negocios y horarios de las 5 oraciones, para que estas no interfieran con el proceso de negociación. Así mismo, los valores del Islam para crear propuestas acordes a las creencias.

Finalmente, con la elaboración de esta disertación no se busca cambiar los rasgos culturales de los ecuatorianos, sino incrementar los conocimientos y la comprensión de los mismos para tenerlos presentes en las negociaciones que se realicen y poder utilizarlos de mejor manera para el beneficio de las partes; evitando caer en los errores comunes, malentendidos por desconocimiento de la cultura, superando las debilidades, no tomar decisiones desde la emocionalidad, entre otros.

VII. CONCLUSIONES

De acuerdo a lo analizado anteriormente, se cumple la hipótesis, ya que a través del conocimiento de las características culturales de Ecuador e Irán y de la especialización de los negociadores de los países sobre este tema, se lograría la concreción de una negociación bilateral efectiva, mediante la aplicación de pautas y estrategias estudiadas y previa preparación en el campo comercial y político para mejorar su relación diplomática. Con esto se puede concluir que:

- La cultura evoluciona con el paso del tiempo de acuerdo a las condiciones que atraviesa el país o la sociedad. Su relevancia trasciende aspectos perceptibles como la vestimenta, festividades o comida. En efecto, conlleva más rasgos como costumbres, religión, temperamento, normas de comportamiento, entre otros.
- La religión Islámica cumple un papel importante en la negociación. La religión engloba las normas de comportamiento de la cultura iraní y constituye la base de sus decisiones. En Ecuador predomina la religión católica, sin ser tan representativa o influyente en la vida cotidiana de toda la sociedad.
- La sociedad iraní se enorgullece de su cultura y su historia, por lo que espera que otras culturas tengan conocimientos previos sobre la misma y mucho respeto sobre estos temas para el establecimiento de relaciones.
- Los ecuatorianos y su cultura se han visto plenamente influenciados por la conquista de los españoles. A pesar de que su formación se puede acreditar a diversas culturas y que muchas de sus tradiciones persisten, es la cultura española la que tenido mayor impacto en el país y la creación de su identidad.
- En Irán hay una jerarquía establecida, a la cual la sociedad ya está acostumbrada y mediante la cual se toman todas las decisiones para el país a nivel económico y político. Este país está considerado como uno de los 11 emergentes después de los BRIC, formando parte de los N-11. Se ha vivenciado un aislamiento internacional, debido al tema de enriquecimiento de uranio y del programa nuclear, especialmente por parte de Estados Unidos y Europa. Es por ello que el país ha optado por crear nuevas alianzas con países Latinoamericanos con ideología similar, entre ellos Ecuador.
- En Ecuador se ha visto crecimiento económico, modernización y reformas en diversas áreas. La economía ecuatoriana es la octava más grande de Latino América. Se percibe mayor apertura al mercado internacional, sobre todo

suramericano y oriental. La ideología izquierdista del presidente Rafael Correa ha logrado establecer nuevos vínculos con países de ideología similar y participación en la integración regional en la búsqueda de independencia de Estados Unidos, a pesar de que se mantienen varios acuerdos bilaterales con este país.

- Se ha visto una intensificación de las relaciones entre Irán y Ecuador, especialmente a partir del gobierno del presidente Rafael Correa y en el caso de Irán del ex-presidente Ahmadinejad. El vínculo comercial que se mantiene ha sido eficaz sobre todo para Ecuador que mantiene una balanza comercial positiva con este país. Sin embargo, el motivo principal que ha unido a estos países es su común ideología y búsqueda de independencia y soberanía junto con otros países Latinoamericanos frente a Estados Unidos.
- Es necesario estar informado y preparado, poseer conocimientos de la cultura con la que se realizará una negociación para que esta concluya con éxito. Para una negociación, se precisa tanto información y previo desarrollo de la temática e intereses a tratar, como conocimiento de la cultura del país con el que se negocia para tener un mejor acercamiento y comunicación con la contraparte.
- Si los negociadores ecuatorianos no tienen conocimientos vastos y suficientes acerca de otras culturas o idioma, podrían fracasar las negociaciones. Se puede tomar como ejemplo la negociación del TLC donde no había conocimiento del idioma inglés por parte de uno de los miembros del equipo negociador.
- Las negociaciones en Irán se desarrollan a través de lenguaje formal, ambiguo e indirecto. Se caracterizan por su serenidad y protocolo. Sin embargo, los negociadores están abiertos a crear relaciones personales, las cuales se consideran la base de la confianza necesaria para el establecimiento de negocios.

- El multiculturalismo y la antropología simbólica ofrecieron herramientas útiles para este análisis, porque se busca la convivencia pacífica y aceptación de varias culturas sin necesidad de modificarlas. Adicionalmente permite el análisis de símbolos o características específicas de cada cultura para una mayor comprensión; por ejemplo, los temperamentos o actitudes pertenecientes a su idiosincrasia e identidad. En Irán, su idioma, caligrafía y el orgullo hacia su cultura, la amabilidad y deseo de fomentar relaciones personales sólidas. En Ecuador, su idioma, danzas folklóricas, festividades y carisma.

VIII. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a los negociadores tener conocimientos de historia, geografía, cultura y protocolo. Para lograr un mejor encuentro y comunicación con otra cultura se debe tener al menos información general acerca de la misma. En este caso, al tratarse de una negociación con un país de cultura completamente diferente, se sugiere dedicar tiempo a la investigación para profundizar la información y conocimientos. De tal forma se logrará un mejor proceso de aculturación. Para ello se puede investigar de manera personal en diversas fuentes como libros, internet, entrevistas. También se recomienda realizar viajes de campo con el fin de sumergirse en la parte de la cultura imperceptible y adquirir conocimientos de los gestos y lenguaje corporal que se utiliza. Esto permitirá un acercamiento inteligente y cauteloso.
- Más allá de las creencias religiosas que tenga el negociador, respetar la religión y tradiciones de Irán. Al momento de investigar buscar rasgos similares a los valores y creencias del negociador para lograr empatía y mejores relaciones personales.
- Buscar objetividad. Es importante no trabajar desde la emocionalidad y no tomar las sugerencias y recomendaciones de la contraparte de manera personal. Para esto deben mantenerse expectativas reales basadas en los intereses de ambas partes. Entre ellos, la consolidación de acuerdos de

cooperación, comercio y creación de estrategias políticas conjuntas que permitan defender la soberanía de los países frente a la comunidad internacional.

- Para los ecuatorianos es imprescindible conocer y aceptar sus orígenes y cultura. De esta manera se puede encontrar oportunidades, amenazas y emplear las fortalezas y debilidades a su favor. Se requiere mayor investigación de la historia del país para comprender el porqué de su identidad y estado actual.
- Se sugiere tratar el tema del aislamiento internacional de Irán con cautela, tomando en cuenta que se trata de un conflicto delicado para el país y su sociedad. Aprovechar la ideología e intereses políticos comunes para el fortalecimiento de la alianza que busca Irán para mejorar su reconocimiento internacional.
- Se recomienda generar interés acerca de la economía y política del propio país, para una negociación sobre estos temas a nivel internacional. Si la contraparte tiene conocimiento acerca del Ecuador, mucho más debe profundizar el negociador ecuatoriano. Para ello se puede recurrir a expertos en el tema, personal del Ministerio de Relaciones Exteriores, bibliotecas universitarias, diarios y revistas nacionales e internacionales, como El Comercio, El Ciudadano, BBC, Reuters e Instituto Real Elcano, tomando en cuenta la objetividad o subjetividad de las publicaciones.
- Serían necesarias capacitaciones que se pueden concretar a través de charlas, conferencias y ferias en donde se exponga la importancia de los factores culturales dentro de una negociación e incentive al estudio de los mismos. Para complementar esta instrucción se precisa promover el estudio de idiomas y sus beneficios, en especial para estudiantes de negocios internacionales y diplomacia.
- En Ecuador se puede tener actitudes muy cálidas el momento de acercarse a otras culturas. Sin embargo habría que estudiar y adquirir mayores

conocimientos de la contraparte para no incomodar al embajador del país durante el proceso de negociación.

- Beneficiarse de las características comunes o similares entre Ecuador e Irán descritas en el análisis de las dimensiones culturales de Geert Hofstede para el proceso de preparación y negociación. Es decir, la pertenencia a culturas de contexto alto con percepción policrónica del tiempo, la distribución del poder, el colectivismo, el manejo de la incertidumbre.
- No juzgar o estereotipar a la contraparte, empleando las herramientas que proporciona el multiculturalismo y buscar comprender, aceptar y acoplar las diferencias a la realidad del país.

IX. BIBLIOGRAFÍA

Audiovisuales

Esfandiari, A. (Productor), & Hispantv (Dirección). (2013). *Caligrafía persa, símbolo de identidad nacional de iraníes* [Película]. Teherán.

Disertaciones

Cáceres Romero, A. (2012). *La relación bilateral Ecuador-Irán en el marco de la política exterior del Ecuador durante el período de gobierno de Rafael Correa 2007-2011: Caso convenios de agricultura con el ministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca*. (Pregrado).

Hernández Caicedo, M. (2012). *Análisis de los principales aspectos culturales que influyen en las inversiones al negociar entre China y Ecuador*. (Pregrado).

Martin Landsberg, C. (2009). *An analysis of iranian negotiating styleas evidenced from the 1979 US hostage crisis and the iranian EU Nuclear negotiations*. (Postgrado).

Torres Garcés, D. (2010). *Análisis de los intereses de Irán en Suramérica en el ámbito de las relaciones bilaterales con Venezuela y Brasil (2005-2009)*. (Pregrado).

Libros

Adoum , J. (2000). *Ecuador: señas particulares*. Quito: Eskeletra Editorial.

Ayala Mora, E. (2002). *Ecuador: Patria de todos, La nación ecuatoriana, unidad en la diversidad*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar.

Castro, O., & Abreu, J. L. (2008). Como afecta el contexto cultural en la administración de los negocios internacionales. *International Journal of Good Conscience*, 682-688.

Czinkota, M. R., & Ronkainen, I. A. (2008). *Marketing Internacional*. Mexico, Mexico D.F.: Cenage Learning Editores.

Daniel, E. L., & Mahdi, A. A. (2006). *Culture and Custums of Iran*. Westport: Greenwood Press.

De Manuel Dasí, F., & Martínez-Vilanova Martinez, R. (2009). *Técnicas de negociación*. Madrid: Esic Editorial.

Dobkin, B., & Pace, R. (2007). *Comunicación en un Mundo Cambiante*. México D.F.: McGraw Hill.

- Douglas, M. (1975). *Implicit Meanings: Essays in Anthropology*. Londres: Routledge and Kegan Paul.
- Eastman De La Cuesta, R. (2008). *Interculturalidad y Negociación*. Bogotá D.C.: Fondo de Publicaciones Universidad Sergio Arboleda.
- Equipo Vértice. (2008). *Negociación Comercial*. Madrid: Publicaciones Vértice.
- Etxeberria, X. (2004). *Sociedades Multiculturales*. España: Ediciones Mensajero.
- Fernández Martos, S. (2005). *Técnicas de negociación. Habilidades para negociar con éxito*. Madrid: Ideaspropias Editorial, S.L.
- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2005). *Sí...de acuerdo! Cómo negociar sin ceder*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Maldonado Cañón, K. D. (2007). *La interculturalidad de los negocios internacionales*. Universidad & Empresa, 262-271.
- Narisna, L. (2006). *Preparando la Negociación*. Buenos Aires: Nobuko.
- Palacios Plaza, J. (2008). *Técnicas avanzadas de negociación*. La Coruña: Netbiblo.
- Rossi, I., & O'Higgins, E. (1981). *Teorías de la cultura y métodos antropológicos*. Barcelona: Editorial Anagrama.
- Schneider, D. (1968). *American Kinship: A cultural Account*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Solomon, C., & Schell, M. (2010). *Diversidad cultural en los negocios, técnicas efectivas para dirigir a través de las fronteras*. México D.F.: McGraw Hill.
- Spencer, L. (2004). *Iran, a primary source cultural guide*. New York: The Rosen Publishing Group.
- Valdano, J. (2005). *Identidad y formas de lo ecuatoriano*. Quito: Eskeletra Editorial.
- Vázquez Santamaría, R. (2012). *Ideología, identidades e interacción en el Mundo Antiguo*. Madrid: Compañía Española de Reprografía y Servicios S.A.
- Yépez, R. (2006). *Identidad y Pertenencia*. Quito: Corporación Editora Nacional.

Publicaciones

- Alvear, A. (2008). *Cuál es la agenda comercial iraní frente al Ecuador?* Cuadernos de trabajo de Relaciones Internacionales FLACSO Ecuador, 1-7.
- Arroyo, J. (2012). *El Perú y los Próximos Once*. *Strategia*(25), 53, 54.
- Bonilla, A. (2006). *Política Exterior del Ecuador, 25 años de vulnerabilidad*. AFESE (Asociación de Funcionarios y Empleados del Servicio Exterior Ecuatoriano), 165-181.
- Bozoli De Wille, M. E. (1961). El concepto antropológico de cultura. *Revista de Filosofía de la Universidad de Costa Rica, Vol III*.(10), 25.
- Camara De Comercio De Bogotá. (2009). *Cómo hacer negocios con Ecuador*. Bogotá: Publicaciones Centro Internacional de Negocios.
- Fanjul, E. (2010). Factores culturales e internacionalización de la empresa. *ICE, Información comercial española*, 18-19.
- Hanley, J. H. (1999). Beyond the Tip of the Iceberg: Five Stages Toward Cultural Competence. *Reaching Today's Youth*, 3(2), págs. 9-12.
- Jiménez, C., & Malgesini, G. (1997). *Guía de conceptos sobre migraciones, racismo e interculturalidad*. Madrid, España: La cueva del oso.
- ProEcuador. (2012). *Boletín de Comercio Exterior*, 9-12.
- ProEcuador. (2013). *Boletín de Comercio Exterior*, 1-5.
- Zaccara, L. (2006). *Irán y la cuestión nuclear*. *Política Exterior*, 113-121.

Recuperados de la Web

- Aljazeera. (17 de octubre de 2012). *Aljazeera*. Obtenido de <http://www.aljazeera.com/news/middleeast/2012/10/20121016132757857588.html>
- América Economía. (1 de agosto de 2012). *América economía Corporativo*. Obtenido de <http://www.americaeconomia.com/politica-sociedad/mundo/rafael-correa-se-reunira-con-presidente-irani-entretensiones-y-advertencias>
- Amorós, E. (2008). *Eumed, Enciclopedia Virtual*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/419/caracteristicas%20de%20la%20cultura.htm>

- ANDES. (1 de Febrero de 2011). *Agencia Pública De Noticias Del Ecuador Y Suramérica*. Obtenido de Prioridad de política exterior de Ecuador en 2011 será impulsar acercamiento con Asia y Medio Oriente: <http://andes.info.ec/2009-2011.php/?p=48494>
- Antena3.com. (24 de noviembre de 2013). *Antena 3*. Obtenido de http://www.antena3.com/noticias/mundo/g5+1-firma-acuerdo-historico-paralizar-programa-nuclear-irani_2013112400010.html
- Arqhys. (2004). *ARQHYS*. Obtenido de <http://www.arqhys.com/general/la-cultura-y-sus-caracteristicas-esenciales.html>
- Auerbach. (2010). *Leading vs. Managing Remote Teams: Making the Crucial Distinction*. Obtenido de http://www.ittoday.info/ITPerformanceImprovement/Articles/NS-Leading_vs_Managing_Remote_Teams.htm
- Ávila Rodríguez De Mier, B. (julio de 2012). *Comunicación no Verbal: La Regla Mehrabian*. Obtenido de <http://www.gestion-comercial.com/comunicacion-no-verbal-la-regla-mehrabian/>
- Banco Central Del Ecuador. (20 de enero de 2014). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=desempleo
- Bar, S. (2004). *The Interdisciplinary Center Herzliya, Lauder School of Government Diplomacy and Strategy, Institute for Policy and Strategy*. Obtenido de http://www.herzliyaconference.org/_uploads/2614iranianself.pdf
- BBC Mundo. (23 de julio de 2008). *BBCMundo.com*. Obtenido de http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_7290000/7290406.stm
- BBC Mundo. (10 de junio de 2009). Obtenido de *BBCMundo.com*: http://www.bbc.co.uk/mundo/internacional/2009/06/090609_sistema_politico_irani_vs.shtml
- BICC. (2011). *The British Iranian Chamber of Commerce*. Obtenido de <http://www.bicc.org.uk/in-iran.html>
- Brown, E. (agosto de 2006). *Cultura y Negociación, Un acercamiento a la cultura de negociación de los Limonenses*. Obtenido de http://obturcaribe.ucr.ac.cr/documentos-publicaciones/doc_download/85-cultura-y-negociacion-un-acercamiento-a-la-cultura-de-negociacion-de-los-limonenses

- CAPECUA. (2012). *Cámara de Comercio Peruano Ecuatoriana*. Obtenido de <http://www.capecua.org/images/21%20mayores%20productos%20importados%20por%20Ecuador%202012.pdf>
- Castellanos Santiago, G. (24 de abril de 2012). *Scribd, the world's digital library*. Obtenido de <http://es.scribd.com/doc/91040994/CONCEPTO-Y-CLASIFICACION-DE-LA-CULTURA-doc>
- Central Intelligence Agency. (31 de octubre de 2013). *The World Factbook*. Obtenido de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ir.html>
- Chisaguano, L. (5 de junio de 2006). *Universidad Técnica de Manabí*. Obtenido de <http://www.sisman.utm.edu.ec/libros/FACULTAD%20DE%20CIENCIAS%20HUMANAS%20DSTICAS%20Y%20SOCIALES/CARRERA%20DE%20BIBLIOTECOLOG%20DA%20Y%20CIENCIAS%20DE%20LA%20INFORMACION%2002/Cultura%20e%20Identidad%20Ecuatoriana/RA%20DCES%20CULTURALES%20DEL%20ECUADOR>
- CIDOB. (17 de junio de 2013). *Barcelona Centre for International Affairs*. Obtenido de http://www.cidob.org/es/documentacion/biografias_lideres_politicos/asia/iran/ali_jamenei
- Collazos, M. (2004). *La cultura y el proceso de socialización*. Obtenido de <http://www.marisolcollazos.es/Sociologia-complemento/pdf/SOC04.pdf>
- Conforme, F. (31 de octubre de 2013). *Ministerio de Transporte y Obras Públicas*. Obtenido de <http://www.obraspublicas.gob.ec/eje-multimodal-manta-manaos-incrementa-el-intercambio-comercial-de-productos-ecuatorianos-con-el-resto-del-mundo/>
- Cowen, T. (23 de noviembre de 2013). *The literature on Iranian negotiation techniques*. Obtenido de <http://marginalrevolution.com/marginalrevolution/2013/11/the-literature-on-iranian-negotiation-techniques.html>
- Cueva, P. (14 de febrero de 2010). *La Hora*. Obtenido de <http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/996267/->
- Culture Crossing. (2014). *A community built guide to cross-cultural etiquette & understanding*. Obtenido de http://www.culturecrossing.net/basics_business_student.php?id=60
- Definición. (2013). *DEFINICIÓN*. Obtenido de <http://definicion.de/ideosincrasia/#ixzz2kMrw5wrw>

- Diccionario Manual De La Lengua Española. (2007). *The Free Dictionary*.
Obtenido de <http://es.thefreedictionary.com/cholo>
- Domínguez González, J. (15 de febrero de 2008). *Colección de Tesis Digitales Universidad de las Américas Puebla*. Obtenido de
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/dominguez_g_jl/
- Ecuador Inmediato. (22 de abril de 2011). *El periódico instantáneo del Ecuador*.
Obtenido de
http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=148206&umt=ecuador_e_iran_suscriben_acuerdos_en_distintos_campos
- Embajada De Ecuador En Irán. (2014). *Embajada De Ecuador En Irán*.
Obtenido de <http://iran.embajada.gob.ec/embajada/>
- El Comercio. (9 de septiembre de 2011). *ElComercio.com*. Obtenido de
http://www.elcomercio.com/politica/Ecuador-Iran-acuerdos-sectores-estrategicos_0_551344987.html
- El Diario. (8 de diciembre de 2008). *El Diariol, Manabita del libre pensamiento*.
Obtenido de <http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/101130-ecuador-e-iran-firman-12-acuerdos-de-cooperacion/>
- El Hoy. (10 de enero de 2011). *El Hoy, el primer diario en línea de américa del Sur*. Obtenido de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/los-convenios-entre-iran-y-el-ecuador-abarcan-sectores-estrategicos-452183.html>
- El Mundo. (30 de enero de 2013). *ElMundo.es*. Obtenido de
<http://www.elmundo.es/america/2013/01/30/noticias/1359582348.html>
- El Universo. (14 de julio de 2012). *El Universo*. Obtenido de
<http://www.eluniverso.com/2012/07/14/1/1355/parlamentario-defiende-acuerdo-comercial-ecuador-iran.html>
- Enciclopedia Iranica. (abril de 2012). *ENCICLOPEDIA IRANICA*. Obtenido de
<http://www.iranicaonline.org/articles/iranian-identity>
- Escuela secundaria n°13 Adrogué. (2010). *Periódico virtual "La voz del comercial"*. Obtenido de
<http://www.newsmatic.com.ar/conectar/29/1/articulo/364/Clasificacion-de-la-Cultura.html>
- Geographic, N. (2013). *National Geograpic*. Obtenido de
<http://nationalgeographic.es/viaje-y-culturas/paises/iran-guia>
- Herrero, J. (2002). *Qué es cultura?* Obtenido de
<http://pnglanguages.org/training/capacitar/antro/cultura.pdf>

- HispanTV. (2012). *Hispan TV Nexo Latino*. Obtenido de <http://www.hispantv.com/Nosotros.aspx>
- ICEX. (4 de octubre de 2013). *Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior*. Obtenido de http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5282927_5284940_4710191_IR,00.html
- INEC. (2010). *Instituto nacional de estadística y censos*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/resultados/>
- Instituto Latinoamericano Comunicación Educativa. (1999). *Biblioteca Digital ILSE*. Obtenido de http://bibliotecadigital.ilce.edu.mx/sites/3milenio/atropol/htm/sec_27.htm
- International Business Center. (2012). *Ecuador Business Etiquette & Culture*. Obtenido de <http://www.cyborlink.com/besite/ecuador.htm>
- Iran Spanish Radio. (15 de septiembre de 2012). *IRAN SPANISH RADIO, Irib World Service, Redacción Española*. Obtenido de <http://spanish.irib.ir/noticias/cultura/item/127941-la-lengua-persa-en-el-mundo>
- IRNA. (2007). *Agencia de Noticias de la República Islámica de Irán*. Obtenido de http://es.irna.ir/turismo-en-iran/descubra-Iran/La-mujer-irani/la_mujer.htm
- Jones, P. (7 de abril de 2009). *Foreign Policy*. Obtenido de http://www.foreignpolicy.com/articles/2009/04/06/how_to_negotiate_with_iran
- Kobler, E. (5 de abril de 2011). *International Service of the Swiss Broadcasting Corporation*. Obtenido de http://www.swissinfo.ch/spa/especiales/primavera_arabe/Por_que_hay_enemistad_entre_sunies_y_chiies.html?cid=29894056
- KWINTESSENTIAL. (2013). *Kwintessential, doing business in Ecuador*. Obtenido de <http://www.kwintessential.co.uk/resources/global-etiquette/ecuador.html>
- KWINTESSENTIAL. (2013). *Kwintessential, doing business in Iran*. Obtenido de <http://www.kwintessential.co.uk/etiquette/doing-business-iran.html>
- Landers, M., & Grossman, L. (2014). *Culture Crossing, a community built guide to cross-cultural etiquette & understanding*. Obtenido de http://www.culturecrossing.net/basics_business_student_details.php?Id=22&CID=98

- Liceus. (2001). *LICEUS, Portal de Humanidades*. Obtenido de <http://www.liceus.com/cgi-bin/aco/ant/01001.asp>
- Limbert, J. (enero de 2008). *Negotiation with the Islamic Republic of Iran*. Obtenido de <http://www.usip.org/sites/default/files/sr199.pdf>
- Malamud, C., & García Encina, C. (26 de noviembre de 2007). *Instituto Real ElCano*. Obtenido de http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari124-2007
- Malamud, C., & García-Calvo, C. (13 de abril de 2009). *Instituto Real ElCano*. Obtenido de http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/Imprimir?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/Elcano_es/Zonas_es/ARI61-2009
- Melnikov, V. (1 de 12 de 2013). *Ria Novosti*. Obtenido de <http://sp.ria.ru/international/20131201/158679055.html>
- Ministerio De Relaciones Exteriores. (2010). *Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana*. Obtenido de http://www.mmrree.gob.ec/ecuador_actual/bol041.asp
- Ministerio De Relaciones Exteriores. (23 de mayo de 2012). *Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana*. Obtenido de <http://cancilleria.gob.ec/ecuador-and-iran-strengthen-their-bilateral-relations/?lang=en>
- Ministerio De Turismo. (9 de enero de 2013). *La gastronomía ecuatoriana al alcance de todos*. Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/la-gastronomia-ecuatoriana-al-alcance-de-todos/>
- Miranda, A. (2011). *Scribd, the world's digital library*. Obtenido de <http://es.scribd.com/doc/68821599/La-Diferencia-Entre-Etnia-y-Cultura>
- Molina, M., Aran, J., & Marias, I. (1996). *Filosofía y Ciudadanía*. Madrid: McGraw-Hill. Obtenido de <http://www.octaedro.com/praxis/pdf/55105-memoria.pdf>
- Nicol, J. (2012). *Ecuador Business Etiquette & Culture*. Obtenido de <http://www.cyborlink.com/besite/ecuador.htm>
- Ocaña, J. (2003). *Historia de las Relaciones Internacionales durante el siglo XX*. Obtenido de <http://www.historiasiglo20.org/GLOS/reviran.htm>
- OPEC. (2013). *Organization of the Petroleum Exporting Countries*. Obtenido de http://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/330.htm

- Ortiz, F. (1 de febrero de 2013). *El Financiero*. Obtenido de http://www.elfinanciero.com/economia/tema_07_2013/economia_01_2013.pdf
- Panahirad, R. (diciembre de 2012). *Global Negotiator*. Obtenido de <http://www.globalnegotiator.com/blog/wp-content/uploads/2012/12/Claves-para-Negociar-en-Iran.pdf>
- Perspectiva. (2008). *Socialismo del Siglo XXI*. Obtenido de <http://www.revistaperspectiva.com/archivos/revista/No%2016/editorial.pdf>
- Prensa AVN. (12 de junio de 2013). *UNASUR*. Obtenido de <http://www.unasursg.org/inicio/centro-de-noticias/archivo-de-noticias/banco-del-sur-se-consolida-como-instrumento-financiero-para-integraci%C3%B3n-latinoamericana>
- ProEcuador. (febrero de 2011). *Boletín de Comercio Exterior*, 7-16. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROECUADOR_IC_01-02.pdf
- Pulgarin, D. (4 de octubre de 2010). *Negociación, pautas para negociar*. Obtenido de <http://www.mailxmail.com/curso-negociacion-pautas-negociar-2/estilos-tipos-negociadores>
- Radio Equinoccio Ecuador. (6 de enero de 2012). *Antilavadodedinero.com*. Obtenido de http://www.antilavadodedinero.com/news_det.php?id=3969
- Radio Jai. (9 de octubre de 2012). *Radio Jai, the only jewish radio in America*. Obtenido de http://www.radiojai.com.ar/online/notiDetalle.asp?id_Noticia=62162
- Real Academia De La Lengua Española. (2013). *Real Academia de la Lengua Española*. Obtenido de <http://lema.rae.es/drae/?val=idiosincrasia>
- Reuters. (1 de abril de 2013). *Europapress Internacional*. Obtenido de <http://www.europapress.es/internacional/noticia-aumenta-tasa-inflacion-iran-sanciones-economicas-internacionales-20130401110358.html>
- Revista Ekos. (22 de septiembre de 2011). *Ekos negocios*. Obtenido de <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdf/210.pdf>
- Revista Familia. (21 de julio de 2011). *Revista Familia*. Obtenido de <http://revistafamilia.ec/index.php/articulos-mi-ecuador/2379-las-fiestas-populares-del-ecuador>
- Rocha, G. (abril de 2010). *Cultura del Ecuador*. Obtenido de <http://www.slideshare.net/GABYROCHA/cultura-de-ecuadorgabyr>

- RPP. (9 de diciembre de 2013). *RPP Noticias Internacional*. Obtenido de http://www.rpp.com.pe/2013-12-09-netanyahu-iran-rem-a-para-tener-influencia-en-america-latina-noticia_653760.html
- RT. (18 de julio de 2012). *Organización Autónoma sin Fines de Lucro TV-Novosti*. Obtenido de <http://actualidad.rt.com/actualidad/view/49408-EE.UU.-amenaza-a-Ecuador-con-sanciones-por-su-amistad-con-Iran>
- RT. (28 de noviembre de 2013). *Organización Autónoma sin Fines de Lucro TV-Novosti*. Obtenido de <http://actualidad.rt.com/themes/view/44189-eeuu-vs-iran>
- RTVE. (4 de noviembre de 2011). *Corporación de Radio y Televisión Española*. Obtenido de <http://www.rtve.es/noticias/20091104/anos-despues-crisis-los-rehenes-eeuu-iran-siguen-sin-entenderse/298892.shtml>
- Sánchez, R. (2012). *Universidad Tecnológica Ecotec*. Obtenido de http://docs.universidadecotec.edu.ec/tareas/2012F1/CMU101/alum/2012560510_2221_2012F1_CMU101_DIVISION_DE_PODERES.doc
- Semana. (26 de noviembre de 2010). *SEMANA*. Obtenido de <http://www.semana.com/nacion/articulo/colombia-ecuador-restablecen-relaciones-plenamente/125080-3>
- Serna Naranjo, J. (29 de septiembre de 2008). *Portafolio*. Obtenido de <http://www.portafolio.co/archivo/documento/CMS-4573980>
- Settle-Murphy, N. (2014). *Guide Insights*. Obtenido de <http://www.guidedinsights.com/mobilize-global-virtual-teams-by-avoiding-8-common-landmines/>
- Shachlanskij, A. (2014). *The Hofstede Centre*. Obtenido de <http://geert-hofstede.com/ecuador.html>
- Sotomayor Yáñez, D. (abril de 2010). *Universidad del Azuay*. Obtenido de <http://www.uazuay.edu.ec/bibliotecas/publicaciones/UV-51.pdf>
- Stanford Encyclopedia of Philosophy. (24 de Septiembre de 2010). Obtenido de <http://plato.stanford.edu/entries/multiculturalism/>
- Tafazoli, H. (15 de diciembre de 2001). *Enciclopedia Iranica*. Obtenido de <http://www.iranicaonline.org/articles/goethe>
- The Hofstede Centre. (2010). *THE HOFSTEDE CENTRE*. Obtenido de <http://geert-hofstede.com/dimensions.html>
- Tomalá, M. (19 de julio de 2013). *IEEP, Instituto Ecuatoriano de Economía Política*. Obtenido de

http://www.ieep.org.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=3842:miguel-a-tomala-p&catid=39&Itemid=101

Ugalde, A. (9 de agosto de 2012). *El tiempo*. Obtenido de

<http://www.eltiempo.com.ec/noticias-opinion/5786-idiosincrasia/>

U.S. Embassy Of Teheran. (28 de noviembre de 2010). *El País, Internacional*.

Obtenido de

http://internacional.elpais.com/internacional/2010/11/28/actualidad/1290898807_850215.html

UNESCO. (1982). *UNESCO*. Obtenido de

http://portal.unesco.org/culture/es/files/35197/11919413801mexico_sp.pdf/mexico_sp.pdf

Universidad De Cantabria. (2010). *Open Course Ware, Universidad de*

Cantabria. Obtenido de <http://ocw.unican.es/humanidades/introduccion-a-la-antropologia-social-y-cultural/material-de-clase-1/tema-2.-la-cultura/2.7-caracteristicas-de-la-cultura>

Universidad Técnica De Manabí. (2012). *Economía de Ecuador*. Obtenido de

<http://www.sisman.utm.edu.ec/libros/FACULTAD%20DE%20CIENCIAS%20HUMAN%C3%8DSTICAS%20Y%20SOCIALES/CARRERA%20DE%20BIBLIOTECOLOG%C3%8DA%20Y%20CIENCIAS%20DE%20LA%20INFORMACI%C3%93N/02/Economia/ECONOMIA%20DE%20ECUADOR.pdf>

Urgente24. (28 de 06 de 2013). *Urgente24.COM*. Obtenido de

<http://www.urgente24.com/215909-ya-funciona-la-planta-nuclear-irani-de-bushehr>

Williams, R. (1976). *Revista Iberoamericana de Comunicación*. Obtenido de

http://www.infoamerica.org/teoria_articulos/williams1.htm

WJC. (2013). *World Jewish Congress*. Obtenido de

<http://www.worldjewishcongress.org/es/iran/showPolicy/id/3>