



VIGILADA MINEDUCACIÓN

**DESCRIPCIÓN DEL DESARROLLO
DE LA NEGOCIACIÓN DEL POSIBLE
ACUERDO COMERCIAL ENTRE
CHINA Y PANAMÁ**

Natalia Villegas Pantoja

Johny Alexander Agudelo Arroyave

**Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Internacionales
Medellín, Colombia**

2019

**DESCRIPCIÓN DEL DESARROLLO
DE LA NEGOCIACIÓN DEL POSIBLE
ACUERDO COMERCIAL ENTRE
CHINA Y PANAMÁ**

Natalia Villegas Pantoja

Johny Alexander Agudelo Arroyave

**Trabajo de Grado presentado para optar al título de:
Profesional en Negocios Internacionales**

**Línea de Investigación:
Negocios y relaciones comerciales**

**Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Internacionales
Medellín, Colombia**

2019

Resumen

Este proyecto universitario pretende brindar una pesquisa del desarrollo del posible acuerdo comercial entre la República de Panamá y la República Popular de China; a través de un método descriptivo, hasta el mes de octubre de 2019. Por medio de la investigación electrónica en fuentes oficiales, gubernamentales y la visita realizada a Panamá en el mes de noviembre de 2019, se encontraron antecedentes que narran los inicios, las alianzas y la evolución en materia de relaciones diplomática, que se han perfeccionado con el paso de los años fortaleciendo el comercio entre ambos países.

Dentro de las prioridades del gobierno panameño esta la promoción de la educación en temas de servicios logísticos, financieros, turísticos y educativos con el fin de aprovechar su ventaja competitiva, dejando en un segundo plano la producción de bienes tradicionales de la región. Por otro lado, el gobierno asiático está enfocado en lograr un acuerdo que permita obtener el mayor beneficio especialmente en infraestructura que brinda el canal de Panamá en cuestión de rutas, tiempo y dinero.

En conclusión, Panamá será beneficiado en temas de infraestructura y exportación de servicios, mientras que China optimizará costos y tiempo para el transporte de su mercancía, encaminando las negociaciones basadas en un gana-gana sin dejar de lado los intereses internos de cada nación.

Palabras Clave

Acuerdo comercial, China, Panamá, Negociación, proceso de negociación.

Abstract

This university project wants to provide a research on the development of the possible commercial agreement between the Republic of Panama and the People's Republic of China, through a descriptive method until October 2019. Through the electronic research in official, governmental sources and the visit to Panama in the month of November 2019, antecedents were found that inform about the beginnings, alliances and evolution in matters of diplomatic relations, which have been perfected over time strengthening trade between both countries.

The priorities of the Panamanian government are the promotion of education in sectors such as logistics, financial, tourism and educational services with the objective of taking advantage of the competition, leaving in the background the production of traditional goods in the region. On the other hand, the Asian government is focused on achieving an agreement that allows to obtain the greatest benefit especially in providing the infrastructure of the Panama Canal in terms of routes, time and money.

In conclusion, Panama will benefit from infrastructure and service export issues, while China will optimize the costs and time for transporting its merchandise, leading the negotiations based on a win-win without neglecting the internal interests of each nation.

Key Word

Trade agreement, China, Panamá, Negotiation, Negotiation process

Tabla de contenido

	Pág
Resumen.....	3
Palabras Clave.....	3
Abstract	3
Key Word.....	4
Introducción	7
1. Formulación del proyecto	10
1.1. Título.....	10
1.2. Estado del arte.....	10
1.3. Planteamiento del Problema	12
1.5. Objetivos.....	13
1.5.1. Objetivo General.....	13
1.5.2. Objetivos Específicos.....	13
1.6. Justificación	14
1.7. Marco de Referencia.....	14
1.7.1. Marco Teórico.....	14
1.7.2. Marco Conceptual.....	18
1.7.3. Marco Metodológico.....	18
1.8. Alcances	20
2. Desarrollo de la investigación.....	21
2.1. Antecedentes y relacionamiento entre Panamá y China	21
2.2. Rondas de negociación del posible acuerdo comercial entre China y Panamá ..	23
2.2.1. Primera ronda de negociaciones.	24
2.2.2. Segunda ronda de negociaciones.	25

2.2.3. Tercera ronda de negociaciones.....	27
2.2.4. Cuarta ronda de negociaciones.	28
2.2.5. Quinta ronda de negociaciones.	29
2.3. Puntos que no tuvieron mayor relevancia en respectivas rondas de negociación	30
2.4. Encuestas.....	32
2.4.1. Encuesta 1: Marcelo Maestre - Promotor de Inversiones de la Zona Libre de Colón	32
2.4.2. Encuesta 2: Jean Carlo Del Cid - Docente de Negocios Internacionales de la Universidad Interamericana de Panamá	34
3. Conclusiones y Recomendaciones	36
3.1. Conclusiones	36
3.2. Recomendaciones	37
4. Bibliografía	38

Introducción

En un mundo globalizado como el actual, son comunes las negociaciones internacionales, en las cuales se comercializan bienes y servicios a nivel mundial. Este tipo de transacciones ha generado la necesidad de perfeccionar a través de los años los procesos de mercantilización, con el fin de satisfacer desde las necesidades más básicas hasta aquellas sin demanda. Uno de los progresos, ha sido la manera de relacionarse, pues anteriormente tan solo bastaba con la palabra juramentada para efectuar un intercambio, sin embargo, la evolución del comercio exterior ha traído consigo la exigencia de plasmar todo aquello expresado de forma verbal y lo no contemplado dentro de la misma negociación soportada en las leyes. Este proceso lo conocemos también como relaciones diplomáticas, concebidas como el intercambio de ideas que finalmente son consignadas en documentos formales y los cuales, a su vez, sostienen una manifestación verídica de los intereses de los participantes para llegar a un acuerdo comercial.

El desarrollo de uno de los procesos de negociación entre una de las potencias mundiales como China y el creciente, pero estratégicamente bien ubicado Panamá, se está llevando a cabo desde el año 2017, una inherencia de dos culturas, dos modelos de comercio y dos nacionalidades muy diversas en diferentes aspectos se convierten en uno de los temas focos para el estudio de un negociador internacional debido a los posibles resultados una vez finalizada la etapa de negociación y la viabilidad económica de entablar relaciones con un país determinado. Se puede tomar como ejemplo China ya que es uno de los usuarios más activos del canal de Panamá, uno de los mayores proveedores de la zona libre de Colón.

El artículo de Yerigoyen & Frontons (2012) el cual apoya el planteamiento sobre la creciente internalización de las economías considerando necesario el abordaje de políticas comerciales que reseñen desde el inicio los acuerdos comerciales regionales y los recientes avances sobre procesos de integración. En otro escenario pero con una nueva propuesta, Hua (2002) plantea una investigación en la cual se describe como la industria de Taiwán realizó una inversión de aproximadamente 100 millones de dólares en las instalaciones portuarias que ocupaba en el canal de Panamá a lo largo del océano Atlántico, con el fin de asegurar la productividad de sus operaciones y brindar bienestar económico a dicha nación, a través de la adquisición de servicios en sitio. Finalmente, Sanchez & Olaya (2018) quienes en su

publicación dan un contexto sobre la proliferación de los acuerdos a través de una evaluación analítica de los flujos comerciales entre diversos países, aplicando varias teorías que permiten medir la efectividad de la política en la firma de acuerdos como el que es objeto del presente escrito.

Teniendo en cuenta que este proceso de negociación del posible acuerdo comercial es un tema coyuntural y aún no ha finalizado, las fuentes para consultar información respecto a los avances del mismo corresponden en su mayoría a notas periodísticas de entrevistas al equipo de negociación panameño y por el otro lado entidades gubernamentales encargadas de avalar este proceso. Estas entidades corresponden a la Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá y al Ministerio de Comercio e Industrias a través del Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE) quienes harían parte del equipo negociador de Panamá y contarían con información de primera mano acerca de los diferentes puntos pactados dentro de las rondas de negociación.

Al realizar una investigación a nivel introductorio de este tipo de negociación pasando por fases como el proceso, el desarrollo y la implementación de acuerdo bilateral o TLC, se pueden adquirir conocimientos generales de práctica e investigación de negociaciones internacionales que permitirían afianzar conocimientos respecto al tema tratado y finalmente con este seguimiento se pretende dar a conocer la cultura comercial de ambos países, las etapas de negociación y los acuerdos que impactan ambas naciones y finalmente permitan dar un vistazo descriptivo a los puntos tratados en esta nueva relación internacional.

El panorama informativo que brinda la investigación ya que está enfocado netamente en el estatus de las negociaciones de los puntos tratados que se dieron paulatinamente en reuniones y que tendrán impacto en sectores como: terrenos, transporte aéreo civil, transporte marítimo, proyectos ferroviarios, capacidad de producción, economía, visas, cooperación comercial, turismo, infraestructura, cultura, política, exportaciones e importaciones, inversión y comunicación. Este horizonte ofrece al lector la posibilidad de analizar las decisiones finales tomadas en cada uno de los encuentros con una línea de tiempo que genera a su vez una vista clara y estructurada del proceso del posible acuerdo comercial.

El informe de pasantía estará enfocado en describir el desarrollo del acuerdo comercial entre la República de Panamá y la República Popular de China hasta el mes de octubre de

2019, donde se evidencian los procesos efectuados para llevar a cabo las rondas de negociaciones, los puntos negociados, los temas pendientes por negociar y el desistimiento de algunos de ellos, al finalizar el escrito no se podrá dar por concluido e implementado un TLC dado que a la fecha se han llevado a cabo 5 rondas de negociación.

La relación diplomática que se está desarrollando entre la República de Panamá y la República Popular de China, basada en muchas historias, intercambios y reconocimientos forjados con la experiencia del mercado y la diversificación política y debido al cambio de gobierno del país centroamericano, dicho proceso se ha visto suspendido temporalmente, generando un vacío de conocimiento y expectativa acerca de este proceso que posible curso podría tomar. Gracias a que esta información fue recopilada, es posible entender desde un punto de vista imparcial un acuerdo comercial cómo se ve influenciado por sus antecedentes, por la actualidad que abarcaría las necesidades particulares de las partes con sus posibles contraofertas y por la expectativa que generaría la exitosa o imposible coalición a futuro debido a los cambios (algunos impredecibles) que puede tener un país, tanto a nivel económico, político y social.

1. Formulación del proyecto

1.1. Título

Descripción del Desarrollo de la Negociación del Posible Acuerdo Comercial entre China y Panamá

1.2. Estado del arte

Inicialmente el análisis documental expuesto por Díaz y García (2012) en el estudio “Efectos del TLC con USA en el sector cuero y calzado en Colombia” es examinado el impacto en el sector del cuero y sus manufacturas en el tratado de libre comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos. Se resalta la importancia de los TLC a nivel de competitividad internacional de cara al ingreso y a la generación de empleos, dejando evidenciados los problemas estructurados que se han de resolver en pro de facilitar la entrada de nuevos empresarios, así como generar nuevos modelos de producción.

Yrigoyen & Frontons (2012), presentan datos sobre la creciente internacionalización de las economías latinoamericanas, también considera que es necesario y relevante el abordaje permanente de la política comercial, como también el seguimiento de los acuerdos y negociaciones comerciales internacionales, reseñando brevemente los denominados acuerdos comerciales regionales y los recientes avances en el proceso de integración regional Mercosur, brindando una vista de la dinámica de los impactos que genera la política comercial.

Una revisión bibliográfica efectuada por Ruiz, Gómez y Ramírez (2017) en su estudio “El TLC con la Unión Europea y sus implicaciones en el sector agrícola Colombiano” brindan una visión general acerca del TLC entre Colombia y la Unión Europea, cuyo objetivo es definir la situación previa y posterior de la firma del tratado, define los aspectos principales del acuerdo final y enuncia algunas situaciones que experimentó el sector agrario de Colombia a nivel interno, relaciona que aunque benéfico, fue desintegrador para la comunidad andina de naciones pues las medidas de protección implementadas para algunos de los sectores colombianos fueron insuficientes. Se evidencia a través de este estudio que la omisión de análisis prospectivo puede traer consecuencias que deben ser remediadas con alianzas estratégicas.

La investigación realizada por Hua llamada “Dos Chinas, un Panamá” de la revista Latin Trade (2002) hace una breve descripción de como la industria de Taiwán instado a fomentar la inversión extranjera, priorizó aproximadamente 100 millones de dólares en sus instalaciones portuarias del Océano Atlántico de Panamá, brindando servicio principalmente a sus propios barcos. China por otro lado no tenía relaciones diplomáticas formales con Panamá, pero tiene firmes intenciones de usar su influencia económica para persuadir a Panamá y fortalecer los lazos entre ambas naciones. Se plantea que China es el tercer usuario más grande del canal de Panamá y representa el 20% de la carga que ingresa a la Zona Libre de Colón, en los últimos años las empresas chinas han invertido \$200 millones de dólares en Panamá. Se considera que es un antecedente importante si se quiere entender qué sucedió antes de que Panamá y China entablaran tanto relaciones diplomáticas como relaciones comerciales.

El artículo de la revista International Financial Law Review (2018) llamado “Panama: Panama and China - a new era” presenta datos de como la República Popular de China ha estado buscando un socio de inversión sólido en América Latina, ahora está centrando sus esfuerzos para establecer a Panamá como un referente para sus empresas, así mismo se plantea que ambos países se encuentran negociando acuerdos a través de reuniones entre las comisiones designadas con el fin de generar sostenibilidad y aumento en ganancias económicas esperado por ambas naciones.

Según Benita & Urzúa (2016), quienes a través de un documento empírico titulado “Mirror trade statistics between China and Latin America” por medio de un marco comparativo entre China y 20 países latinoamericanos entre los cuales se encuentra Panamá, donde se menciona la falta de facturación como factor negativo, la falta de capacidad estadística y el grado dificultad al realizar una apertura financiera, dejando expuestas las falencias que se deben prever en los consensos de los acuerdos comerciales.

Sánchez & Olaya (2018), a través de su publicación llamada “Los Acuerdos Comerciales Bilaterales, el caso colombiano” en la revista apuntes del CENES dan un contexto sobre como la proliferación de acuerdos comerciales avanzan a través de una evaluación analítica de los flujos comerciales entre Colombia y diversos países aplicando el índice HM y la matriz de Chen, los cuales permiten medir la organización regional del comercio en ejes y se cuestiona acerca de la efectividad de la política de firma de acuerdos de Colombia.

Para finalizar con esta búsqueda de antecedentes, Velásquez, Rivera, Ocampo y Ramírez (2018) quienes en “Oportunidades en competitividad que el TLC con Costa Rica crea en beneficio de las Pymes del Sector Moda de Pereira (Colombia)” dan a conocer la dinámica en materia de oportunidades que el tratado de libre comercio (TLC) entre Costa Rica y Colombia ofrece a las PYMES del sector moda de la ciudad de Pereira y de igual manera presenta una percepción que determina las bases que fomentan la competitividad de una empresa en dicho sector. La investigación brindará a los segmentos interesados una base de partida en la preparación y puntos a tener en cuenta si se da el inicio de este TLC.

Los antecedentes establecen fuentes esenciales ya que aportan datos para la investigación que se está realizando, por lo anterior, se ha consultado información que sirva como punto de referencia para desarrollar la descripción del planteamiento problema. A manera de resumen final de los antecedentes, se puede decir que el desarrollo de los procesos de negociación entre diferentes naciones, brindan ejemplos de cómo sus avances pueden presentar omisiones en procesos críticos y que se pueden tomar como ejemplo para ser perfeccionados con el fin de obtener el máximo beneficio a negociaciones futuras.

1.3. Planteamiento del Problema

La envergadura comercial existente entre China y su pequeña provincia insular Taiwán, ha obligado a Panamá a quitarle el reconocimiento formal a este último para dar inicio a las negociaciones con el gigante asiático, mientras uno (China) pide ser reconocido como un todo, el otro (Taiwán) aprovecha su condición histórica especial de ser reconocida mundialmente como estado independiente por su alto desarrollo tecnológico, para beneficiarse de lo que hasta hoy ha sido uno de sus mejores procesos de negociación. Afianzar el interés de llevar a cabo una relación comercial con la segunda economía más fuerte a nivel mundial y tomando mano de los resultados extraídos de sus múltiples intercambios, conllevan a Panamá a reconocer a China como uno de los usuarios más constantes del canal de Panamá y el principal proveedor de la Zona libre de Colón, efectos que pueden volcarse en su contra de no llegar a un buen término la negociación del posible acuerdo comercial.

Teniendo en cuenta lo anterior, Panamá ha iniciado el fortalecimiento de las relaciones unilaterales entre ambas repúblicas, a través de reuniones realizadas desde el mes de

noviembre de 2017 por los dirigentes de ambos países, en marzo de 2018 los ministros de comercio, llevaron a cabo sesiones en las cuales sostuvieron fases de estudio de los posibles puntos que pueden conformar la suscripción del acuerdo y de los procesos que beneficien a ambos países dejando plasmado sus resultados en un memorando de entendimiento, de acuerdo con Halperín (2018).

Es posible concluir que todavía no hay información suficiente ya que es un tema coyuntural, por consiguiente, la bibliografía que se encuentra obedece a procesos de negociación de otros países y de artículos relacionados con el tema de tal manera que es pertinente adelantar conclusiones de la investigación, dado que es un proceso de negociación de un TLC que todavía no se ha terminado y que inició su fase de negociación en 2017.

Tomando como base lo anteriormente descrito, se plantea el siguiente interrogante ¿Cómo ha sido el proceso de negociación del posible acuerdo comercial entre Panamá y China?

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General.

Describir el desarrollo del proceso de la negociación del posible acuerdo comercial entre La República Popular China y la República de Panamá desde su inicio hasta el mes de octubre de 2019.

1.5.2. Objetivos Específicos.

- Describir los antecedentes y el relacionamiento entre China y Panamá que motivaron a iniciar el proceso de negociación del posible acuerdo comercial entre ambas naciones.
- Recopilar información de los puntos pactados y cuáles son las fechas en las que se han realizado y se llevaron a cabo las rondas de negociación.
- De acuerdo a la agenda mencionada anteriormente, determinar en qué puntos no fueron negociados o no tuvieron mayor relevancia en las respectivas rondas de negociación del posible acuerdo comercial entre China y Panamá.

- Durante la visita a Panamá, realizar entrevistas presenciales a ciudadanos panameños residentes en el país con el fin de indagar sobre sus opiniones, acerca de la perspectiva de los posibles impactos de posible acuerdo comercial entre ambos países.

1.6. Justificación

El informe de pasantía estará enfocado en describir el desarrollo del posible acuerdo comercial entre la República de Panamá y la República Popular de China ya que se establecieron relaciones formales desde el año 2017 y se quiere dar seguimiento al progreso de uno de los TLC (Tratados de Libre Comercio) más grandes de la actualidad. Estableciendo acuerdos no solo en el ámbito comercial sino también político y social, ambas naciones pretenden contribuir al crecimiento económico y al fortalecimiento de sus sectores industriales, que permiten la potencialización de sus mercados a nivel mundial.

La importancia de establecer este tipo de relaciones diplomáticas permite afianzar y dar credibilidad a los acuerdos internacionales y lograr bases fundamentales para beneficio en el tiempo de sus procesos y posibles aliados comerciales internacionales.

Este informe puede ser el punto de partida para estudiantes o personas que estén buscando ejemplos o información sobre el desarrollo de las relaciones diplomáticas no solo entre el HUB de las Américas y el gigante asiático sino también en el proceso y evolución de mercados internacionales.

Se tiene la convicción de que con esta investigación se podrán aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de meses de estudio, gracias a este aprendizaje no sería fácil la comprensión de la información y la asimilación de los escenarios experimentales. Por lo anterior es gratificante pasar de los libros a la implementación cumpliendo los retos académicos y aquellos que se supone el futuro de la carrera de Negocios Internacionales

1.7. Marco de Referencia

1.7.1. Marco Teórico

En el mundo político las relaciones comerciales influyen directamente en los resultados que se obtienen del arte de la negociación de dos o más países, “Negociar racionalmente significa tomar las mejores decisiones para maximizar el servicio a los propios intereses” (H.

Bazerman & A. Neale, 1993, pág. 10), en consecuencia la persuasión es el pilar fundamental que se debe tener en cuenta cuando se desea obtener un beneficio, producto de un acuerdo, teniendo especial cuidado en no afectar significativamente los intereses de la contraparte e identificando diferentes opciones adicionales, que permitan implementar con el fin de llegar a concesiones a medida que se desarrolla el proceso.

Si se hablara de los procesos de una negociación generalmente se piensa en que uno de los implicados generará más ganancia que el otro, inicialmente desde un punto de vista independentista a esto se le llama negociación distributiva la cual supone que una de las dos partes debe perder, pero a su vez existe una posibilidad de tener una visión utópica acerca de un acuerdo comercial en que las partes se vean equitativamente beneficiadas y se le conoce como negociación integrativa, este escenario se presenta cuando los intereses trascienden no sólo a lo económico sino a un enfoque en algunos sectores específicos en los cuales se desea generar crecimiento, beneficiándose de la experiencia y la influencia que puedan tener las demás partes implicadas y con base a eso incursionar o implementar estrategias de desarrollo con los conocimientos adquiridos.

Una buena negociación de principio a fin se debe realizar por medio de una comunicación asertiva, siendo muy enfáticos en lo que se está dispuesto a ceder y lo que se desea recibir a cambio, según Puchol (2005), las negociaciones se componen en tres estilos diferentes que durante su proceso que partiendo de la motivación que se tenga, como por ejemplo la motivación de ganar está enfocada en el beneficio particular sobre el plural y se tiene una percepción hostil de los demás, la segunda motivación es de agradar que se puede dar cuando una de las partes no es considerada como fuerte, por el contrario busca la aprobación inducida para generar un beneficio propio. Finalmente, la motivación de lograr un objetivo, como por ejemplo generar una relación a largo plazo o inclinaciones a escenarios que incentiven la reciprocidad en el acuerdo.

En las etapas de la negociación deben quedar definidos los objetivos ya que en este queda constatado la delimitación del acuerdo, teniendo en cuenta la respectiva anticipación del mismo, que incluye el conocimiento general del otro negociador o proponer fechas adecuadas para gestionar los puntos que se desean tratar y de la misma manera tratar adecuadamente los altos y bajos en los cuales se estaría dispuesto a ceder.

Se tiene una remarcable analogía acerca de las etapas de la negociación que consiste en que no se puede negociar sin tener una preparación o expectativas referente al proceso de negociación, un ejemplo claro es cuando se desea construir una edificación sin cementar antes la obra, desde el inicio se tomarían malas decisiones en la ejecución de no contar con una buena anticipación al mismo, de igual manera plantea que la segunda etapa es la que determina si el estudio previo realizado que se menciona anteriormente fue exitoso o no, si es positiva la tendencia respecto a lo que se esperaba tratar o incluso definir si la negociación es finalizada por falta de coincidencias en los puntos y luego de superada la etapa del durante la negociación llega el después, donde se trabajan los temas en los cuales se llegaron a acuerdos, donde se ejecuta y se da control a lo acordado, de acuerdo con Puchol (2005).

Un acuerdo comercial consiste en un contrato entre dos o más partes en el cual se pactan voluntades y condiciones entre dos países para tomar acciones que fomenten el crecimiento económico de los mismos, de esta manera puedan beneficiarse en el transcurso del tiempo que se componga la sociedad, sin embargo siempre serán dependientes de las empresas que hagan uso del convenio firmado, teniendo en cuenta lo anterior, se puede complementar que un acuerdo comercial es un pacto en el cual las partes definen avales que generalmente incluyen disminución o eliminación parcial o total de aranceles y restricciones a productos seleccionados garantizando de esta manera fomentar el flujo de operaciones internacionales; existen dos tipos de acuerdos comerciales, tales como los acuerdos comerciales bilaterales que consisten en la unión de dos países y los acuerdos comerciales multilaterales que se componen por aquellos acuerdos cuya unión es de dos o más partes.

Los tipos de acuerdo comercial se derivan dos clases que son los acuerdos comerciales regionales (ACR) y los acuerdos comerciales preferenciales (ACPR) que según la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2019), los cuales se encargan de administrar el sistema mundial de normas comerciales, afirman que los ACR son alianzas equitativas cuyo fin es el beneficio de todas las partes implicadas y los ACPR son aquellas preferencias o garantías a nivel particular o unilateral que se dan al realizar la negociación entre los países.

El artículo titulado “Panamá: un destino en auge para consolidar negocios” (2013) informa que Panamá tiene más de tres millones de habitantes, diversificada a nivel cultural y religioso, compuesta por un 70% de mestizos, 12% mulatos, 10% blancos, 8% indígenas. El

80% de la población habla inglés, la moneda oficial de Panamá es el balboa, pero también se considera legal el dólar estadounidense, esto se le atribuye a la construcción del canal de Panamá que tuvo una gran influencia del gobierno de Estados Unidos.

Los empresarios panameños tienen grandes conocimientos acerca de procesos de importación y exportación, les gusta estrechar relaciones de confianza con nuevos proveedores asumiendo conjuntamente los riesgos al incursionar en nuevos mercados, los negocios buscan tener un enfoque de ganancias para ambas partes y se recomiendan tarjetas de presentación en español y en inglés, extraído de “Panamá: un destino en auge para consolidar negocios” (2013).

China tiene una población de aproximadamente 1.300 millones de personas convirtiéndola en el país con mayor cantidad de ciudadanos del mundo, también es un país con una gran variedad de culturas con 56 etnias donde predominan los Hans con un total del 92% de la comunidad y el resto son consideradas minorías, tiene 23 departamentos llamados provincias, un solo régimen político socialista y una filosofía independentista y pacífica con el exterior pero a su vez tiene posiciones con tendencia defensiva, extraído de la Embajada de la República Popular China en México (2009).

Según la embajada de la Embajada de la República Popular de China en Colombia (2019) la economía de China está enfocada en la llamada “estrategia general de tres pasos” iniciada en 1987: primero duplicar el Producto Nacional Bruto (PNB) del año 1980, remediar dificultades alimenticias de la población que se cumplió a finales de los años 80, como segundo punto cuadruplicar el PNB de 1980 para finales del siglo XX que se cumplió también de manera adelantada en 1995 y tercero, para mediados del siglo XXI fomentar la innovación con el fin de elevar el PNB al mismo nivel de los países medianamente desarrollados para que la comunidad cuente con una vida económica estable.

El texto “Hacer negocios en China, cuestión de buena actitud, mente abierta y paciencia” (2019), plantea que los negociadores chinos tienden a ser tradicionalistas y es por esto que se debe tener mucha paciencia ya que los acuerdos tienden a tardar mucho tiempo, desde el momento del primer contacto, hasta las reuniones donde se concreta la relación, pero sus metodologías pueden variar de acuerdo al tipo de negocio que se esté realizando, ya que en su mayoría están enfocados al proceso de negociación, aunque no es una obligación se dan

casos en que para tener una relación comercial a mediano y largo plazo es preferible conocerse en persona o incluso personas referenciadas por sus conocidos o colegas para aumentar las posibilidades de tener éxito en los puntos tratados.

1.7.2. Marco Conceptual.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, se debe tener en consideración el significado de los siguientes términos para desarrollar la investigación planteada:

- **Acuerdo comercial:** Es el acto vinculante por el cual dos o más partes (en este caso dos países) se comprometen a relacionarse de manera sostenible, económicamente y comercial, entre otras, en condiciones específicas para alcanzar objetivos en común.
- **Tratado de libre comercio (TLC):** Relación que suscriben dos o más países para la concesión de preferencias arancelarias, reducción o eliminación parcial o total de barreras arancelarias para fomentar el libre comercio de bienes y servicios.
- **Cultura:** Es todo aquello que incluye el conocimiento del arte, las creencias, la moral, las costumbres, hábitos y leyes de una nación.
- **Negocios internacionales:** Representación de costumbres comerciales y la concesión entre estados para llevar a cabo contratos arraigados a las necesidades propias de los países contratantes.

Fuente: elaboración propia.

1.7.3. Marco Metodológico

- **Método de Investigación**

La investigación estará enfocada en la descripción del proceso de negociación del acuerdo, se realizará de manera documental que permitirá realizar un análisis inductivo de la información extraída permitiendo organizar los datos a través de una línea de tiempo con los sucesos que dan forma y significado al proceso de negociación y las pretensiones o necesidades de ambos países exponiendo finalmente ese vacío de información de un tema del cual poco se conoce.

Este proyecto de investigación estará enfocado en describir del proceso de negociación del posible acuerdo bilateral entre Panamá y China, a través de un método cualitativo, para validar el estatus o una visión general acerca del comportamiento del desarrollo general de las relaciones internacionales enfocadas en el planteamiento de la estrategia de crecimiento con la firma de un posible acuerdo comercial.

Teniendo en cuenta que este proceso está enfocado en un posible intercambio comercial internacional, se realizará un seguimiento descriptivo y exploratorio a través de publicaciones científicas enfocadas en el desarrollo de este proceso con el fin de dar a la comunidad interesada un panorama general del paso a paso de un caso real y actual de un acuerdo comercial que generará un hito en la historia. El estudio aplicado en este proceso dará respuesta a inquietudes de diferentes sectores comerciales sobre el panorama desarrollado por Panamá y China, en el camino de la negociación enfocado en la búsqueda de ganancias tanto comerciales como económicas a un nivel recíproco para los países mencionados anteriormente.

- **Metodología de la investigación**

La técnica de recolección de información que se utilizará es por medio de investigación fuentes secundarias tales como bases de datos científicas digitales nacionales e internacionales, tales como EBSCO, Google Académico, Emerald, Scielo, Legiscomex, Dialnet, entre otros, a partir de palabras claves tales como: acuerdo comercial, China, Panamá, negociación, proceso de negociación, entre otras, debido a que para el tipo de investigación que se está realizando es necesaria una representación de los hechos que han acontecido ofreciendo una transmisión transparente de los datos investigados.

Posteriormente se validará la opción de realizar un trabajo de campo aprovechando las visitas a las universidades en Panamá por medio de una entrevista con dos profesores de preferencia especializados en temas enfocados en las relaciones internacionales que tengan conocimiento en la actualidad del proceso de negociación del acuerdo comercial entre China y Panamá, estas entrevistas se plantearían de manera semiestructurada con un enfoque cualitativo debido a que se pueden generar contra preguntas dentro del escenario mientras se desarrolla el encuentro (con base a las respuestas obtenidas por parte del entrevistado), esto con el fin de esclarecer el vacío de conocimiento en el avance dado en el relacionamiento

comercial. También se espera contactar dos empresarios en la Zona Libre de Colón de preferencia que tengan experiencia o realicen negociaciones comerciales con proveedores o clientes de China.

Se contempla una revisión y consulta a un docente de la universidad Esumer que tenga conocimientos en temas de negocios internacionales, se garantiza que los instrumentos utilizados para recolectar información se validarán previamente en búsqueda de fuentes oficiales verificables y finalmente se evitará usar opiniones particulares con el fin de garantizar la imparcialidad del objeto de estudio.

1.8. Alcances

Se desarrollará la investigación de acuerdo al seguimiento del proceso de negociación entre Panamá y China que se viene realizando desde el año 2017, fecha en la cual iniciaron los acercamientos entre ambas naciones con el fin de estudiar la posibilidad de firmar un TLC. En el primer encuentro que tuvo como sede Panamá en el mes de Julio de 2018 se formalizaron las relaciones diplomáticas de ambos países, en su segunda reunión en el mes de agosto del mismo año en Beijing sus principales esfuerzos fueron dirigidos a la terminología, conceptos y definiciones normativas, la tercera ronda efectuada en Panamá en el mes de octubre de 2018, alcanzaron avances sobre propiedad intelectual, cooperación y reglas de origen y hasta el último y cuarto encuentro que fue realizado en la ciudad de Panamá en noviembre de 2018, fueron informados progresos en reglas de origen, procedimientos aduaneros, acceso a mercados y comercio de servicios, entre otros temas (Halperín, 2018). Aún no se define fecha de terminación como suele ocurrir en muchos procesos de negociación, sin embargo, la descripción se realizará hasta el mes de noviembre de 2019.

2. Desarrollo de la investigación

2.1. Antecedentes y relacionamiento entre Panamá y China

El comercio internacional es el proceso por el cual se realiza la compra y venta de bienes y servicios a nivel mundial, enmarcados en la necesidad de abastecerse en los productos faltantes de cada país. Estos métodos también se conocen como importación y exportación los cuales deben estar enmarcados en relaciones diplomáticas con la finalidad de representar, a través de personal designado por cada país, para velar por los intereses de su nación.

Cuando hablamos de relaciones diplomáticas inmediatamente las relacionamos con temas comerciales, pero antes, debemos pasar por los temas que dieron nacimiento al posible acuerdo comercial entre la República popular de China y la República de Panamá.

Comencemos con el principal y coyuntural tema citado por (Najar, 2016) quien a través de su artículo en el sitio web de la BBC News, nos cuenta que el comienzo a esta relación la da la migración, aquella emprendida por la población china hace más de 160 años, cuando un grupo de 750 asiáticos llegaron a la República de Panamá con fines laborales inicialmente la construcción de ferrocarriles.

Najar También nos cuenta que en 1914 se solicita más personal por la excavación del Canal de Panamá lo que abre las puertas a la creciente oleada de personal proveniente de China. Es por lo anterior, que (Gandásegui h., 2005) nos explica que las relaciones diplomáticas entre la República de Panamá y la República Popular de China han estado enmarcadas desde el siglo XX, no solo por la migración sino también por la ocupación militar norteamericana, pues, aunque el pueblo panameño exigía la finalización de la presencia estadounidense, a su vez, los sectores dominantes negociaban sus espacios con el fin de obtener el mejor beneficio de dicha presencia.

Sin embargo, con la firma del tratado Torrijó-Carter en 1977, desaparece en 1979 “la zona del canal” y Estados Unidos evacúa las bases militares en 1999, entregando la administración del canal y permitiendo que las relaciones con China continúen en una correlación tanto interna como externa, no obstante, después de la II guerra mundial, Panamá siguió el ejemplo de EE. UU de no reconocer al nuevo gobierno revolucionario que tomó el poder en Pekín. En su lugar reconoció a un gobierno en el exilio que se instaló, bajo la

protección militar estadounidense, en la isla de Taiwán. Con el paso de los años algunos gobiernos daban el reconocimiento al nuevo gobierno chino, pero Panamá seguía sin hacerlo basados en una política exterior de Taiwán que compraba la lealtad de gobernantes corruptos.

El reconocimiento a un gobierno simulado y la falta de relaciones diplomáticas complicaba más la situación, en la medida en que las relaciones económicas de Panamá con la República Popular de China crecían a un ritmo acelerado. Por lo anterior se plantearon dos soluciones: La primera era que Panamá debía colocar dentro de sus prioridades el desarrollo del país y en segundo lugar los cambios internacionales que pudiesen influir sobre una decisión que diera apertura a las relaciones diplomáticas entre ambos países.

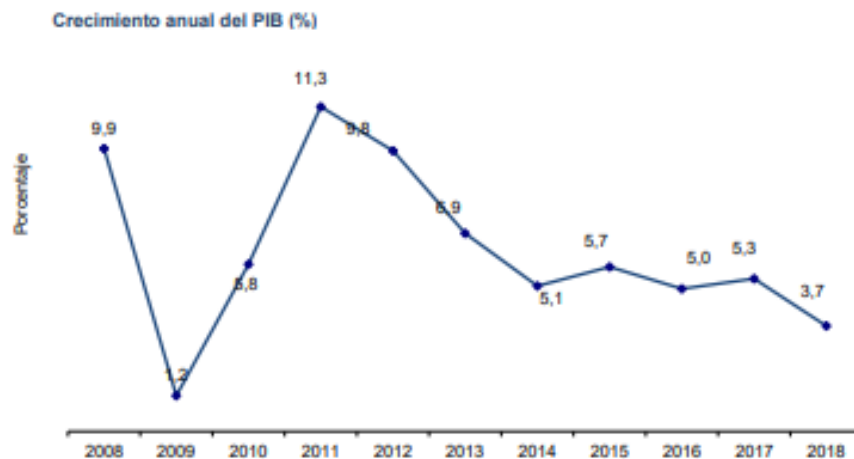
La primera decisión se da con la ruptura de las “relaciones diplomáticas” de Panamá con Taiwán reconociendo que existe una sola China y al Gobierno de La República Popular de China como único Gobierno legítimo que representa a dicho país, formando Taiwán parte inalienable del territorio chino.

En consecuencia a una serie de decisiones tomadas por el gobierno panameño, en el 2011 según (Xinhua, 2011) las empresas de China acuden a la feria internacional Expocomer de Panamá, en la cual el representante de la oficina de desarrollo comercial chino-panameño en ese momento Bao Esheng, declara que la feria es la puerta de entrada para el mercado latino y que, a través de la plataforma de dicho evento, profundizarían más sus conocimientos, acumularían experiencias sobre el mercado Latinoamericano y exhibirían los productos de todas sus regiones.

Adicionalmente (Gobierno Nacional de Panamá, 2018) en una visita oficial del presidente de la República Popular China, Xi Jinping, organizada en alianza por el Consejo Chino de Cooperación Económica, la Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá (CCIAP) y el MICI, en la cual participan empresas chinas que operan en los segmentos de la construcción de infraestructuras, fabricación de equipos, maquinaria de construcción, logística de transporte, comunicaciones electrónicas, servicios financieros, automóviles y repuestos, y tecnología, entre otros, el Gobierno Panameño detecta una importante oportunidad para presentar las ventajas competitivas de Panamá como el HUB de las Américas para la inversión, el turismo, las zonas francas, los servicios financieros, logísticos, marítimos y de conectividad aérea.

El autor corporativo (Galindo De Obarrio, 2017) informa que, aunque Panamá ha obtenido provecho muy limitado de tratados comerciales en cuanto a la exportación de bienes. Los datos brindados por la (Oficina De Estudios Económicos, 2019) sobre el contexto macroeconómico de Panamá, informa que en los últimos 3 años las exportaciones y reexportaciones rondaron los US\$10.6 miles de millones, pero, por otro lado, las exportaciones de servicios ascendieron a US\$13.7 miles de millones, convirtiéndose en una economía con déficit comercial en Bienes y superávit en servicios según el Ministerio de Comercio Panameño. Lo anterior afectó sectores productivos marginados como el agropecuario y el industrial obligando al Gobierno de Panamá a plantearse la urgencia de adoptar políticas que incentiven el desempeño de áreas como el turismo, la construcción y el comercio interno.

Grafica 1. Crecimiento anual del PIB. (%)



Fuente: FMI

2.2. Rondas de negociación del posible acuerdo comercial entre China y Panamá

Anecdóticamente, el 12 de junio de 2018 se cumplió un año, posterior al reconocimiento mutuo y el establecimiento formal de las relaciones diplomáticas entre los gobiernos de la República de Panamá y la República Popular de China (13 de junio de 2017), este día, en la ciudad de Beijing fue publicada oficialmente la fecha y el lugar de la primera ronda de negociación del posible acuerdo comercial, las demás serán pactadas al finalizar cada una de ellas; hasta la fecha el desarrollo del presente trabajo investigativo se han llevado a cabo 5

rondas de negociación, efectuadas de la siguiente manera de acuerdo con el Ministerio de Industrias y Comercio de Panamá (2018):

Tabla 1. Rondas de negociación

RONDA	FECHA	LUGAR
PRIMERA	09 AL 13 DE JULIO DE 2018	CIUDAD DE PANAMÁ
SEGUNDA	20 AL 24 DE AGOSTO DE 2018	BEIJING
TERCERA	09 AL 13 DE OCTUBRE DE 2018	CIUDAD DE PANAMÁ
CUARTA	19 AL 24 DE NOVIEMBRE DE 2018	CIUDAD DE PANAMÁ
QUINTA	24 AL 26 DE ABRIL DE 2019	BEIJING

Elaboración propia tomado del SICE de la OEA con base en el Ministerio de Industrias y Comercio de Panamá (2019)

2.2.1. Primera ronda de negociaciones.

Desde el 9 al 13 de julio de 2018 inició en la capital de Panamá, Ciudad de Panamá, la primera ronda de negociaciones cuyo objetivo general tenía acordar algunas reglas normativas y aclaraciones en temas de interés particular de las partes, tales como el comercio de bienes e intercambio de listados de los productos agrícolas que para China es un tema sensible a tratar, por consecuente dieron prioridad a productos como el trigo, arroz y azúcar, de acuerdo con el informe de Ferreira (2018), quien es el director económico del CEECAM (Centro de Estudios Económicos de la Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá), por el otro lado:

China es el tercer destino de las exportaciones panameñas con más de 42 millones de dólares en 2017. La balanza comercial entre ambas naciones se complementa tomando en cuenta el hecho de que Panamá exporta al mercado chino principalmente café, pieles de bovino y harina de pescado, mientras que China importa hacia nuestro país productos de alta tecnología como teléfonos celulares y televisores, además de textiles, neumáticos, juguetes, zapatillas y calzados, entre otros (Ministerio de Industrias y Comercio, 2019).

Ferreira (2018), adicionalmente, acordó que el certificado de origen será emitido por las soberanías de cada nación, además se revisó la normativa de cada país sobre el consumo de

servicios donde se hizo un enfoque a los servicios financieros ya que al inicio no había sido contemplado por China, así como la búsqueda de definir procedimientos para prevenir la discriminación y finalmente a nivel legal se implementaron reglas para el tratamiento o la solución de dificultades.

Fueron considerados temas de propiedad intelectual que, aunque China no le dio la importancia necesaria, Panamá busca proteger su economía nacional por medio de los Principios de la OMC (Organización Mundial de Comercio) que básicamente busca que las diferentes operaciones de comercio fluyan libremente, pero si dicho procedimiento falla, existen diferentes maneras de resolver los inconvenientes por medio de apelaciones y asesoría, según lo confirmaría Ferreira (2018)

El comercio electrónico ha tenido un auge a medida que pasan los años, es por esto que se mencionaron temas tales como la implementación de firmas electrónicas y certificados o documentación digital, en temas de inversión extranjera fueron claras las consultas de posibles prohibiciones a inversionistas ya que China cuenta con barreras impuestas por Estados Unidos. Finalmente se evaluaron políticas de competencia con el fin de prevenir que aquellas compañías multinacionales realicen actividades anticompetitivas, según indicó dentro del informe Ferreira (2018).

2.2.2. Segunda ronda de negociaciones.

Desde el 20 hasta el 24 de agosto de 2018 fue realizada la segunda ronda de negociaciones entre las dos naciones en la capital de China, Beijing, se vio una remarcable participación del sector privado de Panamá, 8 gremios para un total de 27 representantes de los mismos participando en el llamado “Cuarto de Consultas” o “Cuarto Adjunto” colaboraron en conjunto con el equipo negociador panameño con el fin de que se encuentren involucrados diferentes puntos de vista presentando las posiciones y conociendo las alternativas de la contraparte. Entre los aspectos más importantes estuvieron: el comercio de servicios, el comercio de productos agrícolas, agroindustriales e industriales que fueron priorizados por Panamá, según el Ministerio de Industrias y Comercio de Panamá (2018)

Un tema que se encontraba pendiente respecto a la primera ronda de negociación era las reglas de origen, que en esta segunda instancia *“Se han revisado más de 26 capítulos del*

arancel, que incluyen sectores como: animales vivos, café, gomas y resinas, pasta de tomate, prendas, azúcar y artículos de confitería, entre otros productos". (Ministerio de Industrias y Comercio, 2018) logrando que se pacten acuerdos en un 74% de las reglas de origen, por otro lado, se creará una comisión encargada del desarrollo de este proceso para aquellos capítulos que se encuentran pendientes de tratar (carne, pescado, embutidos, azúcar, cacao, cereales, manufactura de piedra, manufactura de fundición).

Se están discutiendo temas respecto a "la acumulación" que hace referencia a la utilización de materias primas con el fin de obtener un producto finalizado con acceso al mercado de la contraparte y que básicamente *"Busca permitir que los productores panameños puedan abastecerse de insumos procedentes de países con los que tanto Panamá como China mantienen acuerdos comerciales, obteniendo así el origen preferencial para las exportaciones panameñas y facilitando la generación de economías escala"* (Ministerio de Industrias y Comercio, 2018) y para esto se ha fundado un comisión de reglas de origen que estará encargada de valorar y controlar el progreso de este proceso.

Panamá nuevamente hace referencia al comercio de servicios, sobre todo los financieros para implementar estrategias para avanzar en el mercado por medio del acceso al sector chino, para esto se implementó el Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC (Organización Mundial de Comercio) que básicamente consta de un conjunto de reglas asociadas al comercio internacional de servicios para brindarle acceso al mercado a la contraparte en ciertas dependencias que fueran admitidas dentro del capítulo y la necesidad nace debido a las restricciones que tiene China frente al comercio de servicios, de acuerdo con Ferreira (2018).

Dentro del marco legal, en adhesión al procedimiento que se intenta acordar para el tratamiento de dificultades previsto en la primera ronda de negociación, se definió en esta sesión un convenio acerca de la transparencia, la cooperación. Como era de esperarse, ambos países realizaron entrega a la contra parte los respectivos listados sobre propiedad intelectual de bienes que son producidos en cada país que quedaron pendientes de ser evaluados según Ferreira (2018).

De acuerdo con el informe de Ferreira (2018), fue aceptado el concepto de Operador Económico Autorizado (O.E.A.) con sus respectivas atribuciones para destruir mercancía con

el fin de garantizar que se preserve la integridad en cuanto a temas sanitarios, fitosanitarios y de seguridad nacional, a nivel de comercio electrónico se evaluaron nuevamente temas relacionados con el reconocimiento de firmas electrónicas y certificados digitales. La legislación para los inversionistas será la que se encuentre vigente en cada país y en cuanto al tránsito de personas entre ambos países se busca agilizar la resolución de inconvenientes presentados con la migración de personas naturales en menos de 10 días, así mismo, otorgar prórrogas en las visas de 90 días para ambas partes de acuerdo con la legislación panameña.

2.2.3. Tercera ronda de negociaciones.

La tercera ronda de negociación fue realizada del 9 al 13 de octubre de 2018 en la Ciudad de Panamá, donde comenzó la revisión de aclaraciones en cuanto al comercio de bienes mencionado en la primera ronda por cada parte iniciando con la identificación de los productos que coincidieron ambas partes, exclusiones, y finalmente la reserva de algunos productos para casos especiales, tanto agropecuarios como industriales, pero tuvo especial enfoque en bienes agropecuarios tales como: carne de pollo, aves, cerdo, aceite de palma, azúcar, jugo de naranja y lácteos, según Ferreira (2018).

Se tuvieron avances en cuanto al comercio de servicios, Panamá por su parte presentó a China un capítulo completo de servicios financieros con el fin de generar oportunidades de crecimiento para este sector en Panamá, donde China accedió pero cabe la posibilidad de que se genere una contrapropuesta con las posibles restricciones a este nicho de mercado, y adicionalmente, para fomentar la inversión por parte de China se definieron aspectos que se encontraban pendientes en temas de inversión, *“Cualquier inversión que se registre en Panamá con el acuerdo como marco tiene que cumplir con nuestras legislaciones nacionales”* (Arias, 2018).

La nutrida concurrencia de líderes empresariales, productores y profesionales que asistió al Cuarto Adjunto habilitado especialmente para promover la participación e interacción del sector privado con el equipo negociador. González explicó que cada día, luego de concluidas las conversaciones, el negociador jefe Alberto Alemán Arias hizo una completa presentación sobre lo discutido esa jornada. Alemán Arias, por su parte, informó de la conclusión de las negociaciones en relación con el Capítulo de Propiedad Intelectual, propuesto inicialmente por Panamá. Este capítulo garantiza

que las partes protejan de manera adecuada y eficaz los derechos de propiedad intelectual en el marco del acuerdo comercial. (Ministerio de Industrias y Comercio, 2018)

Ferreira (2018), afirma que la revisión de los procedimientos aduaneros y facilitación del comercio se encuentra próxima a finalizar, ya que se han llegado a acuerdos en la mayoría de artículos de los cuales se encuentran cuatro pendientes de complementar (tres de China y uno de Panamá) referentes a la claridad en procesos y el despacho de mercancía en aduanas. Así mismo como las medidas fitosanitarias, zoonosanitarias y el turismo de personas naturales en el cual se establece finalmente una comisión de trabajo para dichas medidas controladas en un marco de la OMC (Organización Mundial de Comercio) y para el movimiento de personas no se presentarán cambios en la legislación nacional respectiva de cada país.

2.2.4. Cuarta ronda de negociaciones.

Del 19 al 24 de noviembre de 2018 fue realizada la cuarta ronda de negociación en la Ciudad de Panamá donde la delegación de China realizó una visita a las operaciones que se realizan en la Zona Libre de Colón, esto con el objetivo de tener claridad en algunos procesos que son realizados y acerca del funcionamiento de dicha zona de reexportación para evaluar en las negociaciones la propuesta panameña de implementar el Certificado de Reexportación, que básicamente es una herramienta que da acceso a que los productos provenientes de China que van dirigidos a otros países dentro de esta región no pierdan su origen en el transcurso del proceso de tránsito en la zona de libre comercio. “Esta visita permitió a nuestra contraparte comprender en sitio y de manera más amplia, los beneficios del certificado de reexportación para ambas partes como vía para el intercambio de productos desde América Latina hacia China y viceversa, utilizando a Panamá como hub de industrias de valor agregado y redistribución” (Arias, 2018).

Las negociaciones en cuanto al comercio de servicios, sobre todo los financieros, que continúan por un muy buen camino a un nivel normativo. China por su parte desea sostener este capítulo presentado por Panamá basados en su legislación nacional de este último país, posterior a la visita de la delegación China a la Zona Libre de Colón, se dio a conocer una nueva propuesta de redacción en el certificado de reexportación, así mismo, se discutieron temas relacionados a la inversión extranjera donde Panamá interpone algunas restricciones

normativas a la misma, respecto a los obstáculos técnicos al comercio de bienes primaron las propuestas realizadas por Panamá donde fueron aceptadas, adicionalmente, posterior a la solicitud del posicionamiento de una comisión encargada de controles fitosanitarios y zoonosanitarios, por parte de Panamá en algunas medidas China mantiene su propia normativa pero acepta que Panamá tiene buenas prácticas en cuanto al manejo logístico de animales y vegetales; por lo que estos capítulos mencionados anteriormente se espera finalizarlos prontamente, afirmó Ferreira (2018).

Panamá continuará defendiendo sus sensibilidades, sectores protegidos y reservas a las profesiones liberables, atendiendo siempre los mejores intereses nacionales, como ha sido la posición del Ministerio de Comercio e Industrias y de su equipo técnico durante todos los tratados y acuerdos negociados. (González, 2018)

Ferreira (2018) también mencionó información respecto al tránsito de personas naturales entre ambos países dentro de esta ronda de negociación fueron aprobados los plazos que regirían la migración respectiva década país (60 días) que fueron solicitados inicialmente por la República de China, así mismo, como no se presentarían modificaciones a la soberanía legislativa de cada nación. Finalmente, en temas de cooperación económica se tuvieron enfoques en ciencia, tecnología que incluye Instituciones Académicas, Centros de Estudios e Investigación e Instituciones Públicas.

2.2.5. Quinta ronda de negociaciones.

La quinta ronda de negociaciones entre la República de Panamá y la República Popular de China fue realizada desde el 24 hasta el 26 de abril del año 2019 corresponde realizarla en la ciudad de Beijing donde inicialmente los temas relacionados con el comercio de bienes y las reglas de origen se les dio poca prioridad, donde se siguen presentando contraofertas para mejorar las listas compartidas de ambas partes, así mismo, se dio por finalizada la discusión del capítulo presentado sobre las inversiones donde Panamá mantendrá unas pocas restricciones de acceso, por el otro lado busca la afinidad en el sector dentro de su territorio de acuerdo con Ferreira (2019).

El interés primordial de Panamá de firmar un Acuerdo Comercial con China es reforzar la relación comercial entre los dos países, potenciar nuestra conectividad y

materializar y dinamizar las ventajas del hub logístico, para concentrar centros de operaciones de valor agregado y distribución de grandes empresas china de diversos rubros para toda América, e incrementar significativamente las exportaciones panameñas hacia el mercado asiático, tanto de bienes como de servicios. (Capital Financiero, 2019)

Según Ferreira (2019), se concretaron temas de mayor relevancia como algunos cambios en la redacción del capítulo relacionado con el certificado de reexportación y en temas de colaboración económica fueron incluidas algunas instituciones académicas, centros de investigación o estudios e instituciones públicas las cuales estarán ligadas a un marco normativo acordado por ambas naciones con un enfoque en mejoramientos en campos tales como la ciencia y la tecnología.

Alemán Arias precisó que el equipo negociador de China manifestó su posición de reanudar las negociaciones una vez instaurado el nuevo gobierno de Panamá, lo cual nos demuestra el interés de asegurarse la continuidad del grandísimo trabajo realizado en los últimos 10 meses. Detalló que en estas cinco rondas lograron avanzar en temas como Propiedad Intelectual, Comercio Electrónico, Movimiento de Personas Naturales, Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Asuntos Legales, Disposiciones Iniciales, Definiciones Generales, Transparencia, Asuntos Administrativos e Institucionales, Disposiciones Finales y Resolución de Diferencias. Además, del progreso realizado en esta quinta ronda en materia de Procedimientos Aduaneros y Facilitación Comercial. (Arias, 2019).

2.3. Puntos que no tuvieron mayor relevancia en respectivas rondas de negociación

Durante la primera ronda de negociaciones, relacionados con temas de comercio de bienes entre ambos países, se dieron intercambios de listas de productos agrícolas e industriales sin realizarse una negociación determinante con el fin de realizar las respectivas validaciones a nivel interno de cada nación. Adicionalmente, dentro de esta sesión Panamá desde el inicio presentó sus intenciones de la implementación del certificado de reexportación, la definición de procedimientos aduaneros para diferentes servicios que se prestan en estas zonas de tránsito, adicionalmente, la intervención a políticas competitivas las cuales es necesario un estudio previo de las políticas que sancionan de las prácticas

anticompetitivas de China y finalmente en definitiva no se incluirían dentro del acuerdo la negociación de profesiones liberables para proteger así los intereses intelectuales de la nación panameña, de acuerdo con Ferreira (2018).

Previo a la segunda ronda de negociación se habían establecido intercambios de diferentes listas, tanto de bienes como de servicios (mayormente financieros que no había sido contemplado por China), cumpliéndose así lo predispuesto dentro de la primera ronda de negociaciones. En esta oportunidad se presentó nuevamente la iniciativa de implementación del certificado de reexportación a la cual no se dio mayor importancia. China mantiene ciertas limitaciones en cuanto al acceso al comercio de servicios por parte de otros países, así mismo, se realizaron las respectivas validaciones de diferentes contenidos regulativos del país asiático con el fin de unificar los mercados, finalmente, quedaría pendiente la revisión del documento normativo respecto a las firmas electrónicas y certificados digitales, según Ferreira (2018).

Ferreira (2018), afirmó que durante la tercera ronda de negociaciones Se acordó hacer la entrega de una nueva lista para el intercambio de productos la cual será compartida previo a la cuarta ronda de negociaciones, que en su mayoría incluye productos industriales los cuales son de gran interés comercial para China, ahora, el certificado de reexportación ha logrado obtener mayor aprobación por el país asiático por los beneficios aduaneros que conlleva el mismo, por otro lado quedarían pendientes algunas medidas fitosanitarias y zoonosanitarias, así como políticas de competencia para fomentar una competitividad leal. Adicionalmente, para la definición de procedimientos aduaneros finalizando esta negociación quedarían pendientes solo cuatro artículos pendientes de cerrar y finalmente, fueron discutidos algunos proyectos de inversión, por ejemplo, el Canal de Panamá, fronteras, entre otros.

Particularmente, en la cuarta ronda de negociación se dio un alto por parte de Panamá en cuanto a la negociación del acuerdo, dejando claro que las profesiones liberables no estarían dentro de las propuestas a tratar ya que atenta contra el enfoque panameño que es proteger y reservar para sí mismo esta clase de profesiones, según González (2018), así mismo se presentaron contraofertas de ambas partes en cuanto a los listados que fueron compartidos para el comercio de bienes entre los mismos, la validación del certificado de exportación presentó un avance ya que la delegación China realizó una visita a la Zona Libre de Colón

donde se familiarizaron acerca de los diferentes procedimientos comerciales que se realizan en esta zona y finalmente, continúa pendiente de negociarse políticas de competencia que van a ser evaluados, según Ferreira (2018).

Finalmente, para la quinta ronda de negociaciones se tuvieron muy pocos avances en cuanto a las definiciones de reglas de origen, China por su parte se encuentra realizando estudios de apertura de mercado para la prestación de servicios financieros por parte de Panamá que es un sector importante en la economía de este último país, por otro lado, hasta la fecha aún no se encuentra definido por completo el certificado de reexportación, sólo avances en temas de redacción de las definiciones. En temas de inversión y los diferentes obstáculos técnicos al comercio se encuentran en su etapa final, pero sin ser concretados completamente y finalmente la elaboración de un informe consolidando lo negociado en las rondas con el fin de trasladar toda la información necesaria para la nueva administración panameña.

2.4. Encuestas

En este apartado se utilizó la metodología de investigación en el formato entrevista para la recolección de información que permitiese obtener datos relevantes sobre percepción e impactos positivos y negativos de las negociaciones actuales entre Panamá y China.

Estas entrevistas tuvieron preguntas abiertas ya que de esta forma se podría cualificar la percepción del grupo investigado. Adicionalmente, las encuestas se focalizaron a dos profesionales panameños cuya visión comercial en sus respectivos campos, pudiesen brindar un punto de vista alternativo al proceso desde el interior de Panamá, lo que permite finalmente relacionar una visión imparcial del proceso.

A continuación, detallaremos las entrevistas realizadas en la pasantía del mes de noviembre del presente año al focus group:

2.4.1. Encuesta 1: Marcelo Maestre - Promotor de Inversiones de la Zona Libre de Colón

1. Finalizado el Tratado de Libre Comercio entre Panamá y Taiwán debido al posible acuerdo comercial con China, ¿Ha variado el nivel de ingreso de mercancía a la Zona Libre de Colón?

Respuesta: Ha ingresado más cantidad porque hay intereses muy altos con Panamá debido al comercio de cualquier tipo de rubro que ellos están trayendo. Se llevará a cabo la feria China que se realizará en el mes de diciembre del presente año. Lo anterior ha generado impacto nacional e internacional.

2. Independiente de los TLC activos en Panamá, ¿Hay algún tipo de restricción para el ingreso de mercancías?

Respuesta: El ingreso se negocia directamente con el Gobierno y se basa en acuerdos vigentes o pasados que están llegando a su final. Estos acuerdos pueden variar en renovaciones, adiciones o finalizaciones que se pueden traducir en aumentos de ingreso de mercancías

3. El ingreso de las mercancías provenientes de China, ¿Están ingresando con el permiso de los acuerdos aprobados independiente de que no se haya aprobado un TLC?

Respuesta: No, se están ejecutando con las leyes anteriores.

4. Con base al posible TLC entre Panamá y China, se ha dicho que hay políticas restrictivas por parte del gobierno en temas de inversión, ¿Esto puede influir en la incursión del desarrollo en la zona libre de Colón en Panamá?

Respuesta: El interés del gobierno y del área administrativa de la zona libre de colón, es que se citen más posibilidades de inversión que ayuden a cerrar más la brecha del desempleo a través de la industria volviendo a la manufactura de textiles.

5. En las rondas de negociación se ha hablado de los certificados de reexportación, ¿De qué manera impactaría la zona libre de colón la implementación de esta medida?

Respuesta: Impactaría de manera positiva puesto que la aduana de Panamá atraviesa cambios en el área digital enfocados a la eficiencia y abolición de documentos difíciles que frenan un poco la exportación a otros países.

6. Como ciudadano panameño, ¿Cómo percibes el posible TLC entre Panamá y China?

Respuesta: Ha sido un impacto positivo desde que se anunció este posible acuerdo, se ha buscado la manera de industrializar nuestro país para que se enfoque en el desempleo y la industrialización, adicionalmente aprovechar el conocimiento tecnológico, turístico y de infraestructura que ofrece el gigante asiático.

Nota Adicional de Marcelo Maestre: China está interesada en firmar el TLC con Panamá dado que sus intereses adicionales es la construcción de las vías para el tren bala y para la construcción del cuarto juego de esclusas en el canal de Panamá.

2.4.2. Encuesta 2: Jean Carlo Del Cid - Docente de Negocios Internacionales de la Universidad Interamericana de Panamá

1. ¿Cabe la posibilidad que el gobierno entrante afecte de manera negativa las negociaciones del posible acuerdo comercial entre Panamá y China?

Respuesta: Las relaciones comerciales actualmente se encuentran en pausa, el gobierno actual no se ha pronunciado ni positiva ni negativamente acerca del tema, los pronunciamientos se han mantenido neutrales y la misma población se pregunta, ¿Qué pasará ahora? Por ahora las relaciones diplomáticas no han sido tan cercanas ya que el partido político que actualmente gobierna en Panamá siempre vivirá bajo el paraguas o siempre ha tenido mucha afinidad con el pentágono y es por esto que muchas cosas no se moverán sin el aval de Estados Unidos, induciendo incluso la pausa total de la construcción de un tren bala, para que finalmente, en resumidas cuentas, con el actual gobierno esta relación ha estado totalmente fría.

2. Teniendo en cuenta los posibles beneficios y posibles perjuicios con la firma del acuerdo comercial entre China y Panamá, ¿Qué país podría verse directamente más favorecido?

Respuesta: Se vería directamente contribuido China, ya que Panamá no tiene mucho que ofrecer a China, un país relativamente pequeño como Panamá podría beneficiarse prestando ciertos servicios y un poco a nivel empresarial ya que algunas empresas participarían en cierto tipo de sectores, pero se debe tener en cuenta que China es una potencia en muchos

niveles, y podría verse más beneficiado ya que contaría con un aliado estratégico en cuanto a la posición geográfica donde se encuentra Panamá.

3. Conclusiones y Recomendaciones

3.1. Conclusiones

Los beneficios económicos que busca llegar a obtener la República de Panamá al negociar acuerdos comerciales, es por medio de la prestación de servicios y el aumento productivo de este sector ya que el país ha venido implementando estrategias con un total enfoque ocupacional en diferentes áreas que derivan en la prestación de servicios, tales como, hotelería, turismo, gastronomía, logística, transporte multimodal, almacenamiento de mercancías, financieros, entretenimiento, educación en áreas afines tanto dentro como por fuera del país, entre otras. Esto en cierta medida impide que Panamá implemente estrategias de crecimiento para otros sectores productivos y/o manufactureros, como estrategia para no depender totalmente de la solvencia económica de otros países para poderse abastecer de productos que puedan facilitar la vida de la población panameña y su subsistencia.

El enfoque económico de China dentro de Latinoamérica es firmar tratados y acuerdos comerciales con países ubicados cerca al mar pacífico y al mar atlántico con el fin de recibir beneficios logísticos en cuanto a la reducción de costos y tiempos para el transporte masivo de mercancías manufacturadas en su territorio. El país asiático, invade competitivamente con menores precios los mercados de otros países, gracias a que la industria asiática es capaz de abastecer las necesidades de muchos países.

Teniendo en cuenta lo anterior, se podría decir que, si se llega a firmar el posible acuerdo comercial, China efectivamente no esperaría mayor participación económica dentro de su territorio por parte de Panamá, por el contrario, busca beneficiarse de la posición estratégica a nivel geográfico del llamado hub de las américas y de esta manera potencializarse aún más en los mercados internacionales. Por el otro lado, Panamá tendría muchas más oportunidades de crecimiento acompañado de una potencia mundial que constantemente está creciendo e invertir aún más en su crecimiento económico.

Estos proyectos se podrían ver afectados ya que durante el gobierno de Juan Carlos Varela se dieron los primeros acercamientos políticos y comerciales hasta llegar a las rondas de negociación del posible acuerdo comercial entre ambas naciones, la transición al nuevo gobierno del presidente Laurentino Cortizo ha frenado dicho proceso, se anunció así que se

van a realizar una nueva evaluación de lo que va del proceso para sacar el mejor provecho primando los intereses particulares de Panamá y se espera que para inicios del año 2020 pronunciamientos respecto a la continuidad que se le va a dar a este proceso.

3.2. Recomendaciones

- Es necesario que Panamá contribuya al desarrollo de nuevas estrategias que permitan impulsar su economía, no sólo depender de la apuesta realizada a la prestación de servicios y a la intermediación de procesos sin aportar un valor agregado a los mismos, tarde o temprano esta misma apuesta dejaría de ser importante dentro del entorno económico que el país tiene para ofrecerle al resto del mundo, que jugaría en su contra finalmente, al ser lo único que podría ofrecerle al crecimiento mundial.
- Debido a que Panamá es un país en vía de desarrollo es recomendable alinear sus necesidades con las posibilidades tecnológicas que requiere la misma, en pocas palabras, una digitalización o inversión mayor a la sistematización de los procesos, ya que el país actualmente se encuentra en el ojo de varias potencias mundiales, las exigencias que demandarán las mismas serán cada vez mayores.
- China es un país el cual tiene partes de su participación económica en casi todo el mundo en los diferentes sectores económicos de los mismos, es por esto que el país cuenta con el capital suficiente para realizar inversión extranjera con sus países aliados para fomentar de esta manera su crecimiento que a su vez se vería retribuido en un futuro ya que mejoraría la calidad de vida de las personas, permitiendo así que las mismas sociedades desarrolladas se conviertan en sociedades consumidoras (en su mayoría productos de valor agregado como los que comercializa el país asiático). Teniendo en cuenta lo anterior, es una excelente apuesta el riesgo que tomaría este al ejecutar diferentes proyectos dentro de Panamá, como lo sería un tren bala, una esclusa adicional en el Canal de Panamá, este tipo de financiaciones permitirían el auge económico de la contraparte aliada.

4. Bibliografía

- Acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales. (27 de 03 de 2019).
Obtenido de Organización Mundial del Comercio (OMC):
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/rta_pta_s.htm
- Arias, A. (13 de Octubre de 2018). Panamá y China concluyen Tercera Ronda de Negociaciones. Obtenido de Sistema de Información Sobre el Comercio Exterior (SICE): http://www.sice.oas.org/TPD/PAN_CHN/Negotiations/Round_3_s.pdf
- Arias, A. (24 de Noviembre de 2018). Panamá y China culminan Cuarta Ronda de Negociaciones. Obtenido de Sistema de Información Sobre el Comercio Exterior (SICE): http://www.sice.oas.org/TPD/PAN_CHN/Negotiations/Round_4_s.pdf
- Arias, A. (30 de Abril de 2019). Panamá y China culminan quinta ronda de negociaciones para un acuerdo. Obtenido de Sistema de Información Sobre el Comercio Exterior (SICE): http://www.sice.oas.org/TPD/PAN_CHN/Negotiations/Round_5_s.pdf
- Benita, F., & Urzúa, C. M. (2016). Mirror trade statistics between China and Latin America. *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, 9, 3.
- Bernal, C. (2006). Metodología de la Investigación: Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales. México DF: Pearson.
- Capital Financiero. (24 de Abril de 2019). Panamá y China inician quinta ronda de negociaciones para Tratado de Libre Comercio. Obtenido de El Capital Financiero: <https://elcapitalfinanciero.com/panama-y-china-inician-quinta-ronda-de-negociaciones-para-tratado-de-libre-comercio/>
- Daros, W. (2002). ¿Qué es un marco teórico? *Revista Enfoques*, 73-112.
- Díaz, A. M., & García, A. O. (2012). Efectos del TLC con USA en el sector cuero y calzado en Colombia. *Revista CIES*, 3(01), 3.
- Duarte, L., & González, C. (2017). Metodología y Trabajo de Grado: Guía práctica para las ciencias empresariales. Medellín: Centro Editorial Esumer.

Embajada de la República Popular China en México. (25 de 09 de 2009). Obtenido de Generalidades de China: <http://mx.china-embassy.org/esp/zgabc/t606482.htm>

Embajada de la República Popular de China en Colombia. (27 de Marzo de 2019). Embajada de la República Popular de China en Colombia. Obtenido de Economía nacional - Estrategia de tres pasos: <http://co.china-embassy.org/esp/zggk/en/t224203.htm>

Ferreira, M. (7 de Agosto de 2018). Informe de Negociación I Ronda TLC República Popular de China y Panamá. Obtenido de Cámara de comercio, industrias y agricultura de Panamá: <https://www.panacamara.com/informe-de-negociacion-i-ronda-tlc-republica-popular-de-china-y-panama/>

Ferreira, M. (31 de Agosto de 2018). Informe de Negociación II Ronda TLC República Popular de China y Panamá. Obtenido de Cámara de comercio, industrias y agricultura de Panamá: <https://www.panacamara.com/informe-de-negociacion-ii-ronda-tlc-republica-popular-de-china-y-panama/>

Ferreira, M. (16 de Octubre de 2018). Informe de Negociación III Ronda TLC República Popular de China y Panamá. Obtenido de Cámara de comercio, industrias y agricultura de Panamá: <https://www.panacamara.com/informe-de-negociacion-iii-ronda-tlc-republica-popular-de-china-y-panama/>

Ferreira, M. (6 de Diciembre de 2018). Informe de Negociación IV Ronda TLC República Popular de China y Panamá. Obtenido de Cámara de comercio, industrias y agricultura de Panamá: <https://www.panacamara.com/informe-de-negociacion-iv-ronda-tlc-republica-popular-de-china-y-panama/>

Ferreira, M. (7 de Mayo de 2019). Informe de Negociación V Ronda TLC República Popular de China y Panamá. Obtenido de Cámara de comercio, industrias y agricultura de Panamá: <https://www.panacamara.com/informe-de-negociacion-v-ronda-tlc-republica-popular-de-china-y-panama/>

Galindo De Obarrio, I. (2017 de Noviembre de 2017). Acuerdos, oportunidades y desafíos. Obtenido de Panacamara: <https://www.panacamara.com/lco-acuerdos-oportunidades-y-desafios/>

- Gandásegui h., M. A. (27 de Julio de 2005). China: Relaciones diplomáticas con Panamá. Obtenido de Alainet Org: <https://www.alainet.org/es/active/8814>
- Gobierno Nacional de Panamá. (13 de Diciembre de 2018). Relaciones comerciales de Panamá y China viven un momento histórico: Arosemena. Obtenido de Gobierno Nacional República de Panamá: <https://www.mici.gob.pa/noticias/relaciones-comerciales-de-panama-y-china-viven-un-momento-historico-arsemena>
- González, N. (24 de Noviembre de 2018). Panamá y China culminan Cuarta Ronda de Negociaciones. Obtenido de Sistema de Información Sobre el Comercio Exterior (SICE): http://www.sice.oas.org/TPD/PAN_CHN/Negotiations/Round_4_s.pdf
- H. Bazerman, M., & A. Neale, M. (1993). La negociación racional en un mundo irracional. Paidós.
- Halperín, M. (2018). Negociaciones de integración económica encaradas por países latinoamericanos. Informe Integrar(113), 42.
- Hua, V. (2002). Dos Chinas, un Panamá. Latin Trade, 10(8), 49. Obtenido de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=7159110&site=ehost-live>
- International Financial Law Review. (15 de 1 de 2018). Panama: Panama and China - a new Era. International Financial Law Review, 1.
- Legiscomex. (9 de 10 de 2013). Panamá: un destino en auge para consolidar negocios. Obtenido de Legiscomex.com: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-panama-completo.pdf>
- Legiscomex. (27 de Marzo de 2019). Hacer negocios en China, cuestión de buena actitud, mente abierta y paciencia. Obtenido de Legiscomex.com: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-china-completo-2016.pdf>
- Ministerio de Industrias y Comercio. (28 de Agosto de 2018). Panamá y China concluyen Segunda Ronda de Negociaciones para Acuerdo. Obtenido de Sistema de

Información Sobre el Comercio Exterior (SICE):

http://www.sice.oas.org/TPD/PAN_CHN/Negotiations/Round_2_s.pdf

Ministerio de Industrias y Comercio. (15 de Octubre de 2018). Panamá y China concluyen Tercera Ronda de Negociaciones. Obtenido de Ministerio de Industrias y Comercio: <https://www.mici.gob.pa/noticias/panama-y-china-concluyen-tercera-ronda-de-negociaciones>

Ministerio de Industrias y Comercio. (09 de Julio de 2018). Panamá y China inician primera ronda de negociaciones. Obtenido de Sistema de Información Sobre el Comercio Exterior (SICE): http://www.sice.oas.org/TPD/PAN_CHN/Negotiations/Round_1_s.pdf

Ministerio de Industrias y Comercio. (23 de Noviembre de 2019). Panamá - China. Obtenido de Sistema de Información Sobre el Comercio Exterior (SICE): http://www.sice.oas.org/TPD/PAN_CHN/PAN_CHN_s.ASP#Sources

Ministerio de Industrias y Comercio de Panamá. (28 de Agosto de 2018). Panamá y China concluyen Segunda Ronda de Negociaciones para Acuerdo. Obtenido de Sistema de Información Sobre el Comercio Exterior (SICE): http://www.sice.oas.org/TPD/PAN_CHN/Negotiations/Round_2_s.pdf

Najar, A. (15 de Julio de 2016). Por qué llegan tantos chinos a Panamá y por qué han puesto en problemas al gobierno. Obtenido de BBC Mundo: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-36788935>

Oficina De Estudios Económicos. (8 de Noviembre de 2019). CONTEXTO MACROECONÓMICO DE PANAMÁ. Obtenido de Fondo Monetario Internacional: <http://www.mincit.gov.co/getattachment/97d3bbc9-209b-4724-877c-ff4940b6309c/Panama.aspx>

Puchol, L. (2005). El libro de la negociación. España: Ediciones Díaz de Santos.

Ruiz, D., Gómez, C. C., & Ramírez, M. I. (2017). El TLC con la Unión Europea y sus implicaciones en el sector agrícola Colombiano. *Sinapsis*, 9(1), 42-58.

- Sánchez, C. R., & Olaya, Á. P. (01-06 de 2018). Los Acuerdos Comerciales Bilaterales, el caso colombiano (1990-2015). *Apuntes del CENES*, 37(65), 117-149.
- Velásquez, B. E., Rivera, J. Q., Ocampo, M. F., & Ramírez, I. R. (2018). Oportunidades en competitividad que el TLC con Costa Rica crea en beneficio de las Pymes del Sector Moda de Pereira (Colombia). *Semilleros andina*, 11(11), 164-166.
- Xinhua. (25 de Marzo de 2011). Oficina del consejero económico -comercial de la embajada de la República Popular China en la República de Panamá. Obtenido de China News.gov:
<http://panama2.mofcom.gov.cn/article/chinanews/201104/20110407494482.shtml>
- Yrigoyen, J. B., & Frontons, G. D. (2012). Política comercial, acuerdos y negociaciones externas: La Argentina y el Mercosur. *Invenio*, 15(28), 41-64.