

**UNIVERSIDAD EVANGÉLICA DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS**



**INFORME FINAL TRABAJO DE GRADUACIÓN**

**Propuesta de un diseño de estrategia de impulso al sector exportador salvadoreño para el mercado chino. (2015 -2025)**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO DE  
LICENCIATURA EN RELACIONES Y NEGOCIOS  
INTERNACIONALES.**

**Presentado por:**

**Grecia Adriana Lara Aguilar 2015011180**

**Glenda Yamileth Ramos Baires 2014020127**

**Rosaura del Carmen Martínez Pineda 2014010372**

**San salvador, 11 de diciembre de 2020**

**UNIVERSIDAD EVANGÉLICA DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS**



**AUTORIDADES UEES**

RECTOR

**LIC. CESAR EMILIO QUINTEROS.**

VICERRECTORA ACADÉMICA:

**DRA. CRISTINA JUÁREZ DE AMAYA.**

VICERRECTOR DE INVESTIGACIÓN Y PROYECCIÓN SOCIAL:

**DARÍO ANTONIO CHÁVEZ SILIEZAR.**

DIRECTORA DE INVESTIGACIÓN:

**LICDA. AYDEE RIVERA DE PARADA.**

SECRETARIA GENERAL:

**ING. SONIA DE RODRÍGUEZ.**

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS:**

**LIC. MARIO JUÁREZ ESCOBAR.**

## CONTENIDO

Agradecimientos.....	i
Glosario de siglas.....	iv
Resumen.....	1
Introducción.....	2
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.1 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA.....	3
1.2 ENUNCIADO DEL PROBLEMA.....	10
1.3 OBJETIVOS.....	11
1.4 CONTEXTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	11
1.5 DELIMITACIÓN GEOGRÁFICA.....	12
1.6 DELIMITACIÓN TEMPORAL.....	13
1.7 JUSTIFICACIÓN.....	13
CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	15
2. MARCO HISTÓRICO.....	15
2.1 CONFLICTO ENTRE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA Y TAIWÁN.....	15
2.2 DIPLOMACIA DE LA CHEQUERA: HERRAMIENTA DIPLOMÁTICA DE TAIWÁN.....	18
2.3 LAS RELACIONES DIPLOMÁTICAS DE EL SALVADOR - TAIWÁN. ...	22
2.4 EL INGRESO DE TAIWÁN AL SICA.....	24
2.5 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL SALVADOR Y TAIWÁN.....	27
2.6 RESPALDO INTERNACIONAL QUE EL SALVADOR HA BRINDADO A TAIWÁN.....	28
2.7 EL SALVADOR Y RELACIONES DIPLOMÁTICAS CON LA REPÚBLICA POPULAR CHINA.....	30
2.8 LOS PRIMEROS CONTACTOS ENTRE EL SALVADOR Y CHINA.....	32
2.9 CHINA EN EL SALVADOR Y CENTROAMÉRICA.....	40

2.1.1	EL COMERCIO DE CHINA .....	47
2.1.2	EL COMERCIO EN AMÉRICA LATINA.....	49
2.1.3	COMERCIO EN EL SALVADOR.....	52
2.1.4	EL SALVADOR Y SU ADHESIÓN A LA OMC .....	55
2.1.5	CHINA Y SU ADHESIÓN A LA OMC .....	56
3.	MARCO TEÓRICO.....	59
3.1	LAS RELACIONES INTERNACIONALES Y LAS RELACIONES DIPLOMÁTICAS. ....	59
3.2	CASO VENEZUELA .....	66
3.3	CASO EEUU – CUBA.....	68
3.4	CASO EL SALVADOR – CUBA.....	69
3.5	CASO COMERCIAL CHINA –EL SALVADOR. ....	71
3.6	MODELO ECONÓMICO DE EL SALVADOR.....	72
3.7	MODELO ECONÓMICO CHINO .....	73
3.8	MERCADO CENTROAMERICANO Y CHINA EN LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS. 74	
3.9	COMERCIO INTERNACIONAL DE EL SALVADOR Y CHINA.....	77
3.1.1	PERSPECTIVAS DE LAS EXPORTACIONES SALVADOREÑAS AL MERCADO CHINO.....	78
3.1.2	SUPUESTOS TEÓRICOS.....	81
4.	MARCO CONCEPTUAL.....	82
5.	MARCO LEGAL .....	85
5.1	ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO.....	85
5.2	ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES.....	85
5.3	CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE TRATADOS INTERNACIONALES. 86	
5.4	CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE RELACIONES DIPLOMÁTICAS DE 1961. 86	
5.5	CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR DE 1989. ...	87
5.6	LEY DE FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN. ....	87
	CAPÍTULO III. METODOLOGÍA.....	90

6.	ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	90
6.1	OBJETO Y SUJETO DE ESTUDIO.....	91
6.2	UNIDADES DE ANÁLISIS.....	91
6.3	CATEGORÍAS DE ANÁLISIS.....	91
6.4	TÉCNICAS A EMPLEAR EN LA RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN,.....	92
6.5	LA TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL.....	94
6.6	PROCESO DE ENTREVISTA.....	95
6.7	TÉCNICA Y PROCEDIMIENTOS PARA LA RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN.....	96
6.8	MEDICIÓN DE DATOS.....	96
6.9	PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	97
CAPITULO IV ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....		99
7.	ESTRATEGIA Y LOS ELEMENTOS QUE LA COMPONEN.....	99
CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		111
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....		116
PRESUPUESTO.....		118
ESTRATEGIA DE UTILIZACIÓN DE RESULTADOS.....		118
FUENTES DE INFORMACIÓN.....		132
ANEXOS.....		119

## **Agradecimientos.**

Cuando crecemos la vida te pone retos enormes, de los cuales he aprendido y me han vuelto la mujer que soy hoy en día, pero lo más importante es reconocer quienes han estado. Gracias a Dios por siempre guárdeme y respaldarme en cada decisión. Agradezco enormemente a mi familia por cada uno de sus consejos y por demostrar su amor incondicional. Le dedico este nuevo triunfo a las personas que son importantes para mí, mi mamá que sé que está orgullosa de ver lo alto que he llegado y por lo alto que llegaré. Mis hermanas que desde siempre comprendí que soy su ejemplo y ellas mi motor para hacer las cosas mejor. Mis amados tios que por sus consejos y sabiduría me han ayudado a crecer profesionalmente. Mis amigas y amigos que siempre confiaron en que este momento llegaría. Pero sobre todo me dedico este triunfo, porque me demuestro cada día lo importante que es creer en una misma. Y me prometo que este no será el único logro que hará sentir a las personas cercanas amí, orgullosos.

**Grecia Lara.**

Quiero expresar mi gratitud primeramente a Dios quien con su bendición me ha permitido permanecer con vida y salud en estos tiempos muy difíciles por los cuales atravesamos; gracias a su bendita misericordia logre sobrellevar los altibajos que se me presentaron.

Mis más profundos y sinceros agradecimientos a mis padres quienes han sido los que me han apoyado desde un inicio con mis estudios, que con esfuerzo y dedicación me han enseñado, que todo cuesta, pero siempre se puede lograr trabajando duro; a mirar los obstáculos de frente y afrontarlos, a ser perseverante para lograr mis metas y por sobre todo, por el amor y paciencia que me han brindado, es gracias a ellos que puedo sentirme satisfecha por la culminación de mis estudios.

Quiero aprovechar este espacio para agradecer a mis hermanos y familia que se ha mantenido junto a mí, que con sus palabras y consejos me ayudaron a no rendirme y seguir fortaleciendo mis conocimientos, a mis sobrinos quienes sin darse cuenta me alentaban con su amor y cariño.

De igual forma, agradezco a aquellas personas que son muy importantes en mi vida; y que de manera significativa me brindaron su ayuda y apoyo en estos años de universidad.

Agradezco a los docentes que con su sabiduría, conocimiento y apoyo, motivaron a desarrollarme como persona y profesional. A mi asesor de Tesis, que gracias a sus consejos y correcciones hoy puedo culminar este trabajo.

**Glenda Yamileth Ramos Baires**

Quiero empezar agradeciendo a Dios por permitirme la oportunidad de culminar una etapa muy importante para mí desarrollo académico, ya que es gracias a su voluntad que he podido alcanzar una meta más en mi vida, también le agradezco por poner en mi camino a muchas personas de tanta importancia que han jugado un papel fundamental para mí y darme la mayor bendición de tener una familia que ha apoyado en todo este proceso.

A mi madre le estoy eternamente agradecida por la inspiración por todo su sacrificio, enseñanzas, paciencia e infinito amor que me ha demostrado, ya que sin su incondicional ayuda no habría sido capaz de alcanzar este objetivo, le agradezco que haya cultivado y dejado en mí la mejor herencia que es una educación de calidad.

De manera especial agradezco a mi padre, que físicamente ya no está conmigo, pero le doy gracias por enseñarme que con esfuerzo y dedicación todo se puede lograr, gracias por tu amor y enseñanzas las llevo siempre en mi corazón, todo lo que ahora soy es por ti papá, un beso hasta el cielo

Agradezco a mi querida abuela, mi incondicional que me ha acompañado siempre, a mi hermano, tíos, suegros y toda mi familia, que me han dado su apoyo cuando les he necesitado. A mi futuro esposo, porque ha estado a lo largo de mi carrera, celebrando mis triunfos y motivándome en mis desalientos, apoyándome desde el principio y hasta el final.

A mi asesor de trabajo de graduación por su tiempo, guía e interés que demostró en todo el proceso para ayudarnos a desempeñar un buen papel en este importante requisito de graduación, a todos mis maestros con los que sin sus enseñanzas esto no habría sido posible

**Rosaura del Carmen Martínez Pineda**



## Glosario de siglas

<b>CCPIT:</b>	Consejo Chino para el Fomento de Comercio Internacional.
<b>CEPAL:</b>	Comisión Económica para América Latina y El Caribe.
<b>CIIE:</b>	China International Import Expo.
<b>FMI:</b>	Fondo Monetario Internacional.
<b>GATT:</b>	Acuerdos Generales sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
<b>MINEC:</b>	Ministerio de Economía de El Salvador.
<b>OEA:</b>	Organización de Estados Americanos.
<b>OMC:</b>	Organización Mundial de Comercio.
<b>ONU:</b>	Organización de las Naciones Unidas.
<b>PROESA:</b>	Organismo Promotor de Exportaciones e Inversión de El Salvador.
<b>PROSERDI:</b>	Productora de Servicios Diversos, S.A. DE. C.V
<b>PYMES:</b>	Pequeñas y Medianas Empresas.
<b>RAE:</b>	Real Academia Española
<b>SDN:</b>	Sociedad de Naciones.
<b>SEM:</b>	Search Engine Marketing.
<b>SEO:</b>	Search Engine Optimization.
<b>SICA:</b>	Sistema de Integración Centroamericana
<b>SIECA:</b>	Secretaría de Integración Económica Centroamericana
<b>TLC:</b>	Tratado de Libre Comercio.
<b>TPP:</b>	Tratado de Asociación Transpacífico.

## Resumen

La presente Investigación aborda la importancia del mercado chino en la economía mundial y como está puede convertirse en factor catalizador para el impulso sustantivo y prolongado de las exportaciones salvadoreñas. La incorporación de productos salvadoreños al mercado chino, no solo es un paso estratégico sino a la vez necesario para consolidar un modelo sostenible de crecimiento económico.

El estudio en comento, es abordado desde una perspectiva analítica; mediante el registro, análisis e interpretación de las características históricas, económicas y políticas, tanto de El Salvador como la República Popular China. Lo anterior permite identificar la influencia que el mercado asiático tiene sobre la economía mundial y en particular a la región centroamericana, lo que subsecuentemente se traduce en una influencia directa al potencial exportador salvadoreño.

Es así que a través de una investigación cualitativa contrastando información en el uso de múltiples y diferentes fuentes de información primarias y secundarias, se identifican los elementos claves que permiten, proporcionar un panorama económico general de China y El Salvador, y a la vez se identifican los factores históricos que impidieron durante muchos años que El Salvador formalizara su relación con la República Popular China, siendo este último un pilar fundamental que facilita el intercambio político – diplomático necesario, que puede sentar las bases para la creación de acuerdos comerciales de interés mutuo. De igual forma, se brinda una propuesta de diseño de estrategia, que tiene como fin último servir de insumo para el desarrollo y expansión de las exportaciones salvadoreñas al mercado chino.

**Palabras claves:** investigación cualitativa, comercio mundial, estrategia, desarrollo nacional, China, El Salvador, exportaciones.

## **Introducción.**

La presente investigación tiene como objetivo analizar el mercado de la República Popular China, para elaborar un diseño de estrategia que impulse el crecimiento del sector exportador salvadoreño. China como bien se sabe, posee un amplio mercado y gran creatividad e innovación para la creación de insumos y mercancías; sin embargo, la apertura comercial de China, también ha generado una ampliación en los gustos de los consumidores chinos, es por ello que se considera importante tener presente a China y su estrategia de internacionalización, como una potencia destino de producto y materia prima salvadoreña.

En tal sentido se detallan los hechos históricos que han marcado de una u otra manera en el ámbito internacional tanto a El salvador como China, principalmente en el tema comercial y económico y no menos importante la relación política / diplomática en los últimos años, abarcando desde el conflicto entre la República Popular China y Taiwán, hasta el rompimiento de relaciones diplomáticas salvadoreñas con Taiwán, permitiendo de esta forma la consolidación de las relaciones diplomáticas salvadoreñas con China, así mismo se ha elaborado un marco conceptual, con una breve reseña de las teorías y conceptos más importantes que respaldan la investigación, tal como es la teoría de las relaciones diplomáticas, las relaciones internacionales, el concepto de estrategia y los elementos que la componen.

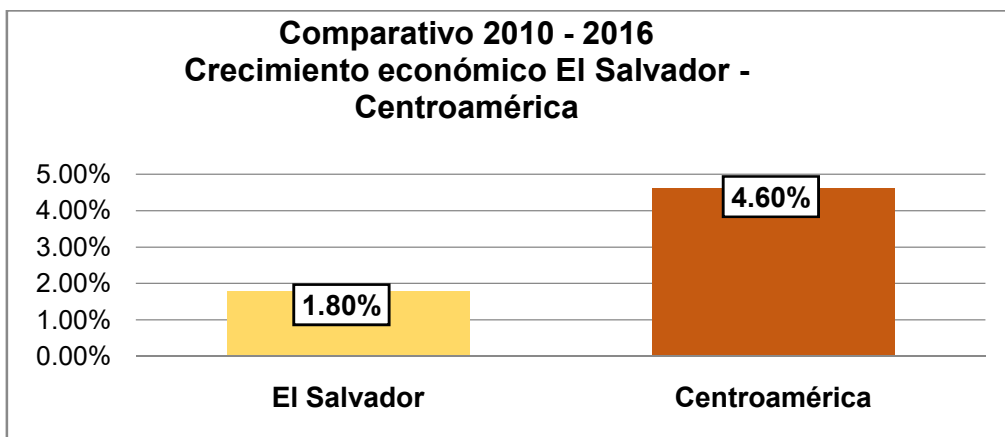
Así mismo se presenta en la última parte de la investigación, los aspectos metodológicos que se implementaran para la realización de dicho estudio, donde se exponen los elementos que se han adoptado para desarrollar la investigación, que van desde el tipo y enfoque, hasta los instrumentos metodológicos que se emplearan en cada fase de la investigación. El Salvador ha mostrado interés por el país asiático, al aceptar el principio de una sola China, y esto demuestra el interés salvadoreño de aprovechar las oportunidades de inversión y cooperación que representa la reciente apertura de Relaciones diplomáticas.

# CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

## 1.1 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA.

“El estado ideal no es aquel en que cada uno tiene acceso a la misma cantidad de riqueza, sino en proporción a su contribución a la riqueza general”, frase célebre del economista inglés, Henry George; en tal sentido cada uno debe aportar al crecimiento y desarrollo de su nación, además que el país sea liderado de manera equitativa, velar por la necesidad de todos y lograr que la mayoría de la población contribuya en su aporte al país, viviendo una vida honesta, que demuestre cultura y respeto por su país. Una forma en la cual la República de El Salvador ha logrado un desarrollo notable es en el aspecto político; la democracia y la paz se han consolidado desde los Acuerdos de 1992 y se han llevado a cabo seis elecciones presidenciales democráticas consecutivas con transiciones pacíficas de poder.

De acuerdo a FUSADES (2017), “sin crecimiento, no es posible crear nuevo empleo”. De acuerdo a datos oficiales entre el año 2000 y 2016, la economía creció a un promedio en 2.0%; además se registró un crecimiento de 1.8% entre el 2010 y 2016. Al comparar el desempeño económico salvadoreño con el promedio de países de la región de Centroamérica, se puede observar que El Salvador creció a menos de la mitad del resto de países centroamericanos.



Elaboración propia, datos FUSADES 2017.

Lo anterior, supone que un estancamiento en el crecimiento económico se traduce inequívocamente en una insuficiencia de empleos para la población salvadoreña, que afecta a la vez las oportunidades para progresar y que puedan vivir una vida plena.

La inseguridad y los altos niveles de violencia tienen impactos negativos y destructivos en el desarrollo de un país, afectan al crecimiento y generan consecuencias para más de una generación. En El Salvador se ha calculado que la violencia tiene costos económicos significativos, que en el 2014 constituyeron un 16 % del PIB (Pénate, Mendoza, Quintanilla y Alvarado, 2016). Elementos como la violencia y la delincuencia hacen difícil generar un clima de negocios favorable, afectando la inversión y el crecimiento económico de El Salvador, lo que conlleva a una falta de generación de empleos. El efecto cascada ocasiona que muchos salvadoreños migren hacia otros países en busca de mejores oportunidades. Un estudio del FMI resalta que la migración salvadoreña disminuye su fuerza laboral, particularmente en su población joven, segmento que tradicionalmente goza de mayor flexibilidad y productividad. En tal sentido, se puede decir que la migración también tiene una incidencia directa en el crecimiento económico del país.

De igual forma es de tomar en cuenta que, El Salvador se enfrenta a una vulnerabilidad al cambio climático, la cual además de las inundaciones, sequías y tormentas tropicales, se debe considerar terremotos y erupciones volcánicas. Lo anterior se debe agregar que la inseguridad social señalada es un reflejo de la inestabilidad económica, por lo que es pertinente que el país, implemente medidas que contribuyan a mejorar el ambiente económico y por ende la estabilidad social. Lo anterior supone, la creación y desarrollo de estrategias que faciliten el ingreso a mercados extranjeros, lo que permitirá generar condiciones de crecimiento y desarrollo económico en El Salvador.

El Salvador debe y puede aprovechar los mercados internacionales, para lograr un crecimiento sostenible a largo plazo. El crecimiento económico y los ingresos de los hogares podrían verse estimulados por una mayor integración regional.

Las soluciones para los desafíos del país probablemente involucrarán esfuerzos en una amplia gama de áreas que incluyen el desarrollo de habilidades, oportunidades en el mercado laboral, salud y provisión de infraestructura, entre otras. Es claro que los problemas económicos de país repercuten enormemente en la pobreza, el desempleo, las desigualdades sociales que generan violencia y la inflación. Hasta la fecha existen grandes retos económicos, entre los que se pueden mencionar:

- a) **El aumentar el crecimiento:** El bajo crecimiento económico se ha convertido en un problema crónico para El Salvador. En los últimos 60 años, la economía del país creció un promedio de 1.3 por ciento anual (Trigueros, A. 2019), El Salvador debe aspirar a una tasa de crecimiento promedio de 5% sostenida por al menos 20 años. Y aunque parezca inalcanzable, hay varios países que lo han conseguido en la historia reciente, como, por ejemplo: Chile, Singapur y Corea del Sur.
  
- b) **Incrementar la inversión y el ahorro:** El gobierno debe considerar medidas obligatorias como las que han aplicado los países asiáticos. Se puede aumentar la tasa de cotización a las Administradoras de Fondo de Pensiones. El país también debe aumentar considerablemente la atracción de inversión extranjera, que se ha bajado en años anteriores.

- c) **Resolver la Crisis Fiscal:** el gobierno tiene que tomar medidas ya sea reduciendo sus gastos o aumentando sus ingresos. Una medida sería la eliminación de la pensión vitalicia, y negociar un acuerdo en el fondo monetario internacional (FMI) que implique medidas de ajuste fiscal para el sector del gasto.

Por su parte el mercado chino, ha logrado un crecimiento sostenido de sus sectores tradicionales como la producción manufacturera en los últimos 40 años. De acuerdo con la Oficina Económica y Comercial de España en Pekín, en el 2016 las principales importaciones chinas fueron productos industriales y bienes de equipo, mientras que para el 2017, las exportaciones chinas crecieron un 6,74%, principalmente en juguetes y automóviles. Estos y otros factores, ha permitido que China se convierta en la segunda mayor economía por detrás de Estados Unidos.

China representa la quinta parte de la población mundial según legiscomex. En su proceso conocido como reforma y apertura económica de 1978, se impulsó una serie de reformas económicas, centradas en la agricultura, la liberalización del sector privado, la modernización de la industria y la apertura de China al comercio exterior (BBC 2019) y así crecer económicamente. Las reformas iniciadas en 1978 incluían:

- La descolectivización de la agricultura,
- La apertura de China a inversores extranjeros y
- La concesión de licencias, para iniciar empresas privadas.

Estas reformas permitieron un auge del comercio internacional chino, el comercio exterior creció de manera sostenida, sin embargo se estableció una regulación de aumento a las exportaciones y regulación del consumo. Según Javier Ruete el desarrollo de China se debe gracias a cambios que los clasifica en tres dimensiones:

- a) Una economía centralmente planificada a una economía de mercado;
- b) Una economía basada en la agricultura a una economía basada en la manufactura y servicios; y
- c) Una economía cerrada a una economía abierta.

La producción China ha permitido poblar de artículos “Made in China” las estanterías de los centros comerciales alrededor del mundo, desde hace cuatro décadas; creando una economía fuerte gracias al comercio exterior y la inversión extranjera. La creciente exposición del resto del mundo a China refleja, la importancia de China como mercado y proveedor; siendo gradualmente más rico, cada vez más sofisticado, un mercado de consumo en rápida expansión que expresa confianza y está dispuesto a experimentar. Los mercados de consumo de China ya están fuertemente integrados con el mundo, y el ingreso de las corporaciones multinacionales es considerable.

El Instituto Global McKinsey (MGI) destaca dos tendencias, que ofrecen oportunidades comerciales, significativas para los jugadores nacionales y extranjeros:

1. **Los consumidores chinos exigen más y mejores opciones en bienes y servicios.** A medida que aumentan los ingresos, los consumidores quieren más opciones y, a pesar de la discusión sobre una "rebaja en el consumo", encontramos que todavía hay evidencia de una amplia tendencia al alza.
2. **Un número creciente de chinos va al extranjero y gasta más:** Los crecientes flujos de personas en China, particularmente estudiantes y turistas, son una oportunidad comercial en expansión, para las empresas en los países de destino. China ya es la mayor fuente de turistas emisores del mundo. Las empresas pueden aprovechar estas tendencias, adaptándose a los gustos chinos y las ofertas que puedan llegar a ofrecer.



Ambos aspectos son vitales a ser tomados en cuenta, para implementar una estrategia que ayude al mercado extranjero salvadoreño a ingresar en los gustos, preferencias y necesidades de la población China, ha evolucionado económicamente, y en parte lo ha logrado, gracias a su mano de obra barata y de bajo costo, esto podría entenderse como un obstáculo para comerciar con dicho país, pero no cabe duda que posee un mercado interno interesante, y ha logrado colocarlo, en la mira de la gran mayoría de países, que tienen interés en hacer crecer su comercio y expandir su mercado.

Como bien se sabe China es un país con una población grande, por lo cual los países del mundo, estarán interesados en ingresar en ese mercado y habilitar una vía de consumo, de producto extranjero. Un beneficio claro de comerciar con China, es el aumento de productividad y es este el que más ayuda a mejorar los niveles de vida de las personas. Según un estudio del blog del Fondo Monetario Internacional muestra que:

- El aumento de la productividad se ha acelerado en los países y los sectores más expuestos a la apertura de China al comercio internacional.
- El aumento de la productividad observado en los 12 años transcurridos entre 1995 y 2007 de hasta 12% puede atribuirse a la integración de China al comercio mundial.

Dicho estudio hace notar, la importancia del comercio para los países, y que el comercio a su vez, puede mejorar la productividad de un país; Las importaciones es un elemento capaz de mejorar la productividad, ya que motiva a las empresas nacionales a una presión competitiva, y a la vez a conocer más variedad de insumos y a mejorar la calidad de estos; otro elemento que puede mejorar la productividad son los exportadores.

Estos pueden llegar a incrementar sus niveles de productividad mediante, el reconocimiento de sus clientes del exterior y dándose a conocer con la competencia de productores extranjeros; entonces está claro que es necesario abrir comercio para generar productividad y que esta siga mejorando la calidad de vida de las personas.

## **1.2 ENUNCIADO DEL PROBLEMA.**

Como se ha mencionado, El Salvador es un país que tiene un alto nivel de desigualdad y pobreza, inestabilidad social, vulnerabilidad ambiental y por consiguiente un estancamiento en el crecimiento de su economía, lo anterior aunado a que se carece de un plan de desarrollo económico estratégico, creativo y tangible, que trascienda los quinquenios electores. Sin embargo, también cuenta una capacidad de expandir su comercio al competitivo mercado chino, así como una posición privilegiada para convertirse en el corredor logístico de Centroamérica.

Por otro lado, es de tomar en cuenta, que El Salvador, estableció relaciones políticas y diplomáticas con la República Popular China, el 21 agosto del 2018, factor que sin duda es fundamental para considerar la expansión del mercado salvadoreño al ambicioso comercio chino. En tal sentido, es pertinente contemplar la siguiente pregunta como punto de inflexión para un futuro análisis investigativo; ¿El Salvador, está logrando su máximo potencial de exportación hacia el mercado chino, para mantener un crecimiento sostenido que facilite el desarrollo nacional?

### **1.3 OBJETIVOS.**

**Objetivo General:** Analizar el mercado chino para la elaboración de un diseño de estrategia de impulso de las exportaciones salvadoreñas.

#### **Objetivos Específicos:**

- Identificar las ventajas y desventajas del mercado de la República Popular China.
- Explicar el comportamiento del mercado de Centroamérica en la República Popular China en los últimos 10 años.
- Describir las perspectivas que se esperan a futuro de las exportaciones salvadoreñas en el mercado chino.
- Diseñar una propuesta de estrategia para el impulso de las exportaciones salvadoreñas en el mercado chino.

### **1.4 CONTEXTO DE LA INVESTIGACIÓN.**

“La República de El Salvador, es el país más pequeño en Centroamérica, cuenta con 7.9 millones de personas, de las cuales 1.5 millones viven en el extranjero, y con un territorio de 21,041 km<sup>2</sup>, es considerado uno de los países más densamente poblados en el mundo” (BBC, 2020). Por otro lado, aunque el crecimiento del PIB en El Salvador alcanzó el 2.5 % en 2018 y su PIB per cápita es de US\$4,058, el país continúa registrando bajos niveles de crecimiento económico. El crecimiento anual del PIB ha superado el 3% solo dos veces desde 2000 y ha promediado un 2.3% en los últimos cinco años.

Desde la década del noventa, y con el objetivo de mejorar las relaciones internacionales y comerciales, así como buscar alternativas que posibiliten el crecimiento gradual de su economía y del bienestar social de sus habitantes, el país ha participado activamente en amplios procesos de negociaciones comerciales. Ante la importancia que ha venido tomando el comercio internacional en los últimos años, nuestra investigación se enfocará en diseñar una estrategia que impulse el crecimiento de las exportaciones hacia el mercado de la República Popular China, para la expansión de todo el mercado salvadoreño. Como bien se sabe, China es uno de los más importantes jugadores en la economía mundial, y especialmente en el comercio. En 2000, China constituía el séptimo mayor exportador del mundo, con el 3,9% del total mundial, y el octavo importador, con el 3,4% del total mundial. (Naciones Unidas, 2017).

Tomando en cuenta la reciente apertura de las relaciones diplomáticas de la República de El Salvador con la República Popular China, ha traído consigo una serie de planteamientos relacionados con la viabilidad y beneficios de esta relación, y a los resultados que traerá consigo considerando que es una economía gigante, creciente, con una demanda sofisticada y que definitivamente ha abierto en cierta medida y bajo ciertas condiciones las puertas al mundo, desde hace varias décadas y dentro del marco de la Organización Mundial del Comercio, por lo cual el diseño de la estrategia impulsará la competitividad en el sector exportador salvadoreño para un mejor desarrollo económico del país.

## **1.5 DELIMITACIÓN GEOGRÁFICA.**

En la presente investigación se realizará un estudio sobre el sector exportador salvadoreño y sus capacidades de incursionar en el mercado chino.

## **1.6 DELIMITACIÓN TEMPORAL.**

La presente investigación se delimitará partiendo del año 2015 hasta el año 2025, analizando el comportamiento del sector exportador salvadoreño durante este periodo, haciendo la propuesta del diseño de estrategia para impulsar las exportaciones del sector antes mencionado.

## **1.7 JUSTIFICACIÓN.**

La presente investigación pretende crear una propuesta de diseño de estrategia, y como está influirá en expandir el comercio salvadoreño, al ingresar al mercado de la República Popular China puede ser un medio por el cual, se puede mejorar la economía del país y no únicamente en un producto, sino que exista oportunidad para cualquier producto proveniente de El Salvador que desee ser exportado a China; “El comercio entre El Salvador y China ha experimentado un crecimiento importante en los cuatro primeros meses después del inicio de relaciones. Según cifras de la parte salvadoreña, el comercio llegó 2,700 millones de dólares y las exportaciones a China crecieron al 70 por ciento” (Gonzales, 2019).

Ingresar el producto salvadoreño al mercado chino, beneficiará a los productores de las empresas salvadoreñas, mediante el crecimiento económico que estas puedan obtener, logrando consigo el posicionamiento de sus productos a nivel internacional, y a su vez se verá reflejado en el crecimiento del sector exportador salvadoreño; influyendo en el desarrollo económico del país, logrando en un futuro una estabilidad económica y social para El Salvador.

Según (Avelar, 2019) en una rueda de prensa con diversos medios salvadoreños, la embajadora de la República Popular China, OuJianhong, dijo que “China tiene una actitud abierta y positiva hacia la firma de acuerdos de libre comercio con cualquier país, incluido El Salvador”. La diplomática afirmó que estarían dispuestos a acelerar el proceso de negociaciones para un acuerdo bilateral de libre comercio.

A su vez, la embajadora de China mencionó, que están dispuestos a facilitar la exportación de más productos agrícolas “estrellas” a su país; agrego que “en 2018, el volumen comercial entre China y El Salvador superó a los \$1.7 mil millones, con un crecimiento sumamente rápido” comunicando que las exportaciones salvadoreñas a China alcanzaron los \$85.89 millones, lo cual supone un aumento de 82%. “La parte China espera que El Salvador se incorpore en la vía rápida del desarrollo económico de China, obteniendo beneficios tangibles para impulsar las relaciones bilaterales y sus cooperaciones a un nuevo nivel”, sostuvo la embajadora de China.

Es de importancia para aquellos productores salvadoreños, conocer el potencial que poseen y hacer crecer a sus empresas, apoyarlos en facilitarles nuevos mercados de exportación, ya que esto va a generar empleos para las familias salvadoreñas, generando ingresos para el país; y así contribuir en que El Salvador pase de ser, una economía en vías de desarrollo a una economía desarrollada, incluso lograr una anhelada estabilidad y que la situación del país cambie, ya que si se está económicamente bien; todos los demás aspectos, tanto culturales, sociales, económicos, políticos y de salud, todos ellos verán un cambio positivo, que beneficiara tanto a la población como al desarrollo del país; esas ganas de ver mejor al país, para progresar y salir adelante como nación.

# **CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.**

## **2 MARCO HISTÓRICO**

### **2.1 CONFLICTO ENTRE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA Y TAIWÁN.**

La Constitución de la República Popular China de 1982, establece claramente el valor de la unidad nacional mediante la frase: "Taiwán es parte del sagrado territorio de la República Popular China". Para entender la situación de China y Taiwán, hay que remontarse a 1927 y el inicio de la guerra entre el entonces gobernante del Partido Nacionalista Kuomintang y el Partido Comunista de la República Popular China. Los comunistas, liderados por Mao, terminaron haciéndose con el control de la mayoría del territorio chino; eso obligó al líder nacionalista Chiang Kai-shek a trasladar su gobierno a la isla de Taiwán en 1949. El conflicto terminó oficialmente en 1950, luego de más de 20 años de combates.

La razón es que la República Popular China y Taiwán se ven a sí mismos como, los herederos del gobierno legítimo de China. Xi Jinping es, oficialmente, presidente de la República Popular China, el gigante asiático que tiene su capital en Pekín, una silla en el Consejo de Seguridad de la ONU y es una de las grandes potencias mundiales. Tsai Ing-wen es presidenta de Taiwán, que es considerada por Pekín una provincia renegada, pero todavía es reconocida por varios países de América Latina y el Caribe, África, Europa y Oceanía.

Las Naciones Unidas y la mayoría de los países occidentales, siguieron considerando a Taipéi (La capital de Taiwán) como el gobierno legítimo de China hasta 1971. Ese año, sin embargo, la ONU pasó a reconocer al gobierno comunista como la autoridad legítima de una única China.



“La política de la República Popular China, de obligar a elegir entre mantener relaciones diplomáticas con Pekín o con la provincia renegada hizo que el estatus internacional de Taiwán rápidamente se convirtiera en un asunto complicado” (BBC 2017).

La amenaza del independentismo, esta es probablemente la principal razón por la que Taiwán, con nada más 23,3 millones de habitantes, ha podido resistir las pretensiones anexionistas del gigante asiático, y mantener su particular situación. Pero las cosas empezaron a cambiar en julio de 2009, cuando los líderes de ambos lados intercambiaron mensajes, por primera vez en más de 60 años.

Según un artículo del 2009 del diario digital El Universo, la declaración difundida mediante la agencia oficial china del presidente Hu Hintao hablando como secretario general del partido comunista chino declaró "Ma Ying-jeu, quiero felicitarle por su elección a la presidencia del Kuomintang", añadiendo "Espero sinceramente que nuestras formaciones sigan promocionando un desarrollo pacífico en ambas partes del estrecho y una confianza política recíproca y que trabajemos conjuntamente hacia el gran renacimiento del pueblo chino". Por su parte Ma Ying-jeu, manifestó su agrado por las relaciones chino-taiwanesas, que tomaron "el camino de la paz". Esto significó un primer paso simbólicamente importante en la historia para ambas partes.

En noviembre de 2015, ocurrió la primera reunión de toda la historia entre los líderes de China y Taiwán. El mandatario chino, Xi Jinping, y de Taiwán, Ma Ying-jeu, ambos evitaron referirse al otro empleando el título de presidente, a su vez acordaron que en las fotos no se mostraran las banderas de ambos países. En la reunión el entonces presidente Ma propuso, reducir la hostilidad en el estrecho de Taiwán, aumentar los intercambios y abrir una línea directa para fortalecer el "consenso de 1992", como se conoce al acuerdo que le permite a los dos lados, reconocer el principio de "una sola China".

Pero el histórico encuentro no desembocó en una declaración conjunta, ni se firmó ningún acuerdo. Aunque fundamentalmente simbólica, la reunión fue importante. "La historia recordará este día", declaró al final del encuentro el presidente Xi Jinping, quien también le dijo a su colega taiwanés, "somos una misma familia". Ma, por su parte, insistió en que "las dos partes deben respetar los valores y forma de vida del otro".

El último incidente diplomático entre China y Taiwán ocurrió cuando la mandataria llevaba pocos meses en el cargo. En diciembre de 2016, Donald Trump, todavía presidente electo de Estados Unidos, mantuvo una conversación directa con Tsai Ing-wen, quebrando la política estadounidense establecida en 1979, cuando los dos países rompieron relaciones formales. Desde entonces, ningún presidente estadounidense, sea electo o en funciones, se había puesto en contacto con ningún mandatario de Taiwán.

Pero Tsai Ing-wen hizo la excepción al llamar a Trump para felicitarlo por su victoria, en las elecciones de noviembre de 2016. El equipo de Trump explicó que el presidente también había "felicitado" a Tsai por convertirse en la presidenta de Taiwán, en las elecciones de enero de ese año. El ministro de Relaciones Exteriores chino, Wang Yii, presentó un reclamo formal en Washington. Pese a la queja, Trump sugirió días después que podía romper con la política de una "China unificada" y establecer relaciones formales con Taiwán. Dijo que, si Pekín no hacía concesiones en comercio y otras cuestiones, no veía por qué esta política debía continuar.

Sin embargo, en febrero de 2017, cuando ya había asumido su cargo, Trump habló por teléfono con Xi Jinping y anunció que honraría la política de una "China unificada". Posteriormente, en abril, recibió al líder chino en la "Casa Blanca de invierno" o Mar-a-Lago, en Florida. En años anteriores, China ya le ha ofrecido a Taiwán una versión de la fórmula "una nación, dos sistemas" que se aplica a Hong

Kong, pero la propuesta no ha sido aceptada. “Un país con dos sistemas es una política nacional básica formulada por el gobierno chino con fines de dar solución al problema de la unificación de la patria por vía pacífica. Adhiriéndose al principio de un país con dos sistemas, el gobierno chino, mediante negociaciones diplomáticas con el gobierno inglés, resolvió con éxito el problema de Hong Kong, problema legado por la historia, restaurando el primero de julio de 1997 el ejercicio de la soberanía sobre Hong Kong, haciendo realidad la aspiración conjunta largamente ansiada por el pueblo chino de recuperar Hong Kong”<sup>1</sup>.

Mantener las cosas como están, parece ser también la posición preferida de la mayoría de los taiwaneses, quienes, no se decantan ni por la eventual unificación, ni por la independencia declarada. Cabe mencionar que la nueva generación de jóvenes Taiwaneses, considera a Taiwán como un país aparte y muy diferente de China.

## **2.2 DIPLOMACIA DE LA CHEQUERA: HERRAMIENTA DIPLOMÁTICA DE TAIWÁN**

Privilegiar los intereses económicos por encima de los principios, es lo que se conoce como la diplomacia de la chequera. Según el periódico virtual spanish people (2017), uno de los mitos más populares es la "diplomacia de chequera" de China. Menciona que dicho país comienza a emplear sus influencias económicas y a realizar una presencia, aún más involucrada e interesada en los aspectos económicos y participar en todas las funciones internacionales, como consideran que debería de ser, gracias a la categoría que poseen de ser la segunda potencia mundial y su contribución al incremento de la economía mundial.

---

<sup>1</sup>Oficina de Información del Consejo de Estado de la República Popular China, 2014. “Práctica de un país con dos sistemas en la región administrativa especial de Hong Kong”, universidad de chile pág. 135

La agencia de noticias Reuters describió el establecimiento del Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras en 2015, como el momento en que "la diplomacia de chequera de China llegó a la mayoría de edad", y el periódico Financial Times informó en 2016 que "China aplica la diplomacia de chequera en el sudeste asiático".

La diplomacia de la chequera se puede entender como una estrategia diplomática de un determinado país, que claramente utiliza su propia economía y ofrece inversión, todo esto para influir en la política exterior de otro país; básicamente es lo que realizan algunos países ricos mediante, su ayuda internacional a países pobres. La diferencia que existe entre China y la ayuda que se conoce de Occidente es, que China en pocas ocasiones presta su apoyo económico a gobiernos extranjeros, ya que ellos se consideran a sí mismos como, una manera de brindar las herramientas de apoyo a los países que lo necesiten, primero observa las necesidades que el país posee y luego les brinda una solución, que se ejecuta entre China y al país que apoya, es como decir que les da una guía de cómo hacer las cosas, y así puedan reforzar sus debilidades, siempre brindando el apoyo que como potencia poseen.

Es mediante los acuerdos de la Franja y la Ruta, iniciativa que presenta China a los países, para que desarrollen infraestructura y puedan crear oportunidades comerciales con empresas chinas; el sitio web de [Spanis.people.cn](http://Spanis.people.cn) (2017) menciona una frase que dice "La Franja y la Ruta no es una tabla mexicana geopolítica", dando a entender, que China no le ha pedido a los países participe, colocarse en una posición de elección de bandos, ni preténdete crear conflictos, ya que dicha iniciativa busca posicionar a china como el mayor socio comercial a nivel global, crecer su inversión y consolidar aún más su política exterior, siendo América Latina un punto clave para su visión.

Según Koop, F (2019) que cita a Cesarin, S. "El poder económico de China tiene que ver con su capacidad de financiamiento y el protagonismo que adquieren sus empresas, que están ganando mucha experiencia en América Latina. El vínculo de la región con China se va a fortalecer en el marco de este proyecto".

Por último, según el diario digital contra punto (2019), redactó una entrevista radial que dio la embajadora de China en El Salvador, "Muchas personas están especulando que si para establecer relaciones entre El Salvador y China había tratos bajo la mesa. No es verdad, chino no aplica la llamada diplomacia de chequera que solo genera corrupción". El término diplomacia de chequera, no cabe en los proyectos de la Franja y la Ruta, ya que estos constan de una inversión que los países están dispuestos a realizar, no es algo benéfico que presenta China, incluso existe la preocupación de la deuda que asumen los países con economías pequeñas; pero es un medio por el cual China presenta su apoyo.

### TAIWÁN Y LA DIPLOMACIA DE CHEQUERA

La principal herramienta que ha utilizado por años Taiwán es la Diplomacia de la Chequera; el privilegiar los intereses económicos por encima de los principios es lo que se conoce como la diplomacia de la chequera. Para darle un carácter más exquisito hay quienes denominan ese comportamiento como "realpolitik". El gobierno de Taiwán se ha caracterizado por mantener a los países que lo reconocen, principalmente latinoamericanos y africanos, que se rinden ante el peso de una millonaria chequera que compra intereses.

Entre ese puñado de naciones se encontraba Panamá, cuyo presidente, Ricardo Martinelli, prometió en su campaña política establecer relaciones diplomáticas plenas con la República Popular China como la mantienen unos 180 países en el mundo y poner fin al chantaje de Taipéi.

Sin embargo la práctica de Taiwán no es única, la emplea el régimen de Libia, que acaba de cumplir cuarenta años en el poder. La diplomacia de la chequera funcionó para lograr la liberación del libio AbdelBaset al-Megrahi, condenado por el atentado contra un avión de PanAm, que en 1988 cayó sobre la comunidad escocesa de Lockerbie dejando 270 muertos. Se trató de un pacto entre Gran Bretaña y el presidente de Libia, MuammarKhadafy, que incluyó contratos comerciales de petróleo y gas por \$1,000 millones.

La justicia escocesa argumentó aspectos humanitarios, porque el prisionero padece de un cáncer terminal, pero Khadafy agradeció al gobierno británico y a la reina Isabel II por esa decisión "histórica y atrevida". Empresariales británicos mostraron satisfacción al resaltar que la medida representará ventajas comerciales para las transnacionales Shell, BP y BG, que ya operan en el país norafricano.

El gobierno de Alemania, en otra acción de "realpolitik", denunció la muerte de dos activistas de derechos humanos en Rusia, pero no impidió que Siemens firmara un contrato multimillonario con la empresa ferroviaria rusa Sinara. Berlín es el primer proveedor de Moscú con el 14% de las exportaciones. Nuevamente se impuso la todopoderosa diplomacia de la chequera.

En Nicaragua, la mitad de los edificios públicos fueron pagados por Taiwán. También es el caso de la sede del Ministerio de Relaciones Exteriores de El Salvador le dice a BBC Mundo Colin Alexander, autor del libro "China y Taiwán en Centroamérica". Los escándalos de corrupción como el del ex presidente Alfonso Portillo, en Guatemala, o el de la denominada "Cuenta Taiwán", que involucra a varios ex mandatarios salvadoreños, también dan una idea del alcance de su cooperación.

## **2.3 LAS RELACIONES DIPLOMÁTICAS DE EL SALVADOR - TAIWÁN.**

Según la Embajada República de China (Taiwán) en El Salvador, ambas naciones establecieron relaciones diplomáticas en el año 1933. Y desde aquel entonces, las relaciones bilaterales eran manejadas por concurrencia de la Legación (Representación Diplomática) de la República de China en Panamá. Luego, se fundó la Legación en El Salvador en el año 1957, que más tarde en el año de 1961 se elevó al rango de embajada.

Tras la firma de una serie de acuerdos en diferentes áreas: cultural, técnica, comercial, tecnológica y científica, y también en el área de las comunicaciones, ambas naciones han mantenido una relación amistosa que ha perdurado a través del tiempo.

En 1971, ambos gobiernos firmaron un convenio de cooperación técnica agrícola, y una misión técnica de la República de China asesora y entrena a técnicos y agricultores salvadoreños; asimismo, se instaló una oficina del consejero económico en 1998, y esta ha venido fomentando el desarrollo económico, así como las relaciones comerciales y las inversiones entre la República de China y El Salvador. Según un censo de 1987, en El Salvador residía casi un millar de taiwaneses, que se dedicaban al comercio, y tenían empresas de importación y exportación, así como fábricas de artículos electrodomésticos y de diversos tipos. Actualmente la comunidad china se ha multiplicado y forma parte integral de la sociedad salvadoreña.

En una entrevista hecha en 2011 por Noticias Taiwán, a la embajadora de ese momento de la República de El Salvador ante la República de China, Marta Chang de Tsien, dijo que la cooperación entre ambos países había aumentado y a su vez el área de intercambios culturales, habían aproximadamente 80 estudiantes

becados en distintas maestrías, licenciaturas y en toda clase de profesión en muchas universidades en distintos lugares de Taiwán, se contaba con un TLC, que intensificaba las exportaciones a Taiwán en productos específicos como el café y azúcar que eran los productos principales de El Salvador.

Desde los años setenta, se tenía un convenio de cooperación agrícola, que tenía como propósito promover los cultivos, y a enseñarles nuevas técnicas de la misma, existían intercambios de medicina al igual que médicos de El Salvador, hacían internados para adquirir nuevos conocimientos, al igual que médicos de Taiwán llegaban a El Salvador a entrenar médicos y realizar cirugías, salvadoreños visitaron Taiwán en la feria del café por CATO; Oficina Comercial de Centroamérica, para promover sus productos.

Mario Beltrán en el diario digital contra punto menciona que; en El Salvador, Taiwán invirtió hasta 2016 unos \$72 millones de dólares y creó más de seis mil empleos en empresas de acuicultura y fábricas de calzado y de plástico. Algunos proyectos sociales como Ciudad Mujer, Paquete Escolar, Vaso de Leche, entre otros, también han sido beneficiados.

La relación entre ambas naciones no es algo nueva, estos dos países tienen historia que sobrepasan los 80 años, iniciaron relaciones en el año de 1933, pero fue hasta 1961 que la República de China (Taiwán) acreditó una embajada aquí en la capital salvadoreña según publicó en una columna de opinión en un medio local el ex embajador de ese país en El Salvador, Andrea Lee en diciembre de 2013. Dichos países poseen principios universales iguales como, la democracia, libertad y sobre todo respeto a los derechos humanos. China (Taiwán) fue uno de los países que apoyó a la Fuerza Armada salvadoreña durante la década del conflicto armado al financiar la resistencia contra la guerrilla insurgente del FMLN que más de dos décadas después alcanzó el poder, ahora como partido político.



Durante 83 años, ambas naciones han mantenido cooperación mutua. De ese país asiático provienen a El Salvador cooperación de diferentes tipos y que es utilizada en el fortalecimiento de sectores como salud, educación, producción, seguridad y justicia, turismo, mitigación de desastres, cambio climático y energía sustentable, entre otros rubros.

El Salvador por su parte, ha sido uno de los países que ha otorgado sus votos para que China (Taiwán) fuese reconocido como país entre la comunidad internacional. Tanto así que el fallecido ex presidente salvadoreño, Francisco Flores, sugirió haber recibido apoyos económicos de parte de China (Taiwán) por haber votado a favor de que dicho país fuese reconocido internacionalmente. La relación que se mantenía entre Taiwán y El Salvador, y que era casi impensable que estas dos naciones rompieran relaciones, ya que hasta cierto punto se podría decir que se complementaban para, Taiwán la República de El Salvador representaba un voto a su favor ante la comunidad internacional, y así demostrar que son un aliado capaz, e importante para la cooperación en reconocimiento a ser considerado como un país independiente, y para El Salvador representaba un medio de cooperación para el país y así influir en el desarrollo de este y que se vería reflejado en la economía, en el área social, influyendo en las exportaciones y el incremento de consumo de productos salvadoreños.

## **2.4 EL INGRESO DE TAIWÁN AL SICA.**

Debido a la necesidad de Taiwán por ser reconocido como un Estado independiente y soberano en la comunidad internacional, este emprende un acercamiento con la región centroamericana, considerándola un aliado regional; logrando de esta manera su inserción en el Sistema de Integración Centroamericana (SICA).

En su carta de fundación, el Sistema de Integración Centroamericana tiene por objetivo fundamental la realización de la integración de Centroamérica, para constituir la como región de paz, libertad, democracia y desarrollo. Basándose en los propósitos de fortalecimiento institucional democrático con sufragio universal y respeto de derechos humanos; concretar un nuevo modelo de seguridad regional sustentado en un balance razonable de fuerzas, el fortalecimiento del poder civil, la superación de la pobreza extrema, la promoción del desarrollo sostenido, la protección del medio ambiente, la erradicación de la violencia, la corrupción, el terrorismo, el narcotráfico y el tráfico de armas; lograr un sistema regional de bienestar y justicia económica y social para los pueblos centroamericanos, entre otros.

Este acercamiento, entre ambas regiones, se realiza en una situación coyuntural importante, considerado el más idóneo; los países se encontraban ante una situación de vulnerabilidad y crisis, ya que en su mayoría se encontraban en la finalización de los conflictos armados internos, los cuales demandaban la reconstrucción de sus sistemas económico, político y social. Es así, como Taiwán, llegando en un momento estratégico para la región, sustenta la ayuda financiera y la asistencia técnica.

Es a partir de estos esfuerzos, que para el año 2000, los Cancilleres de las naciones que integran el SICA, aprueban el ingreso de Taiwán como miembro observador, permitiendo así que el jefe de Estado de la República de China-Taiwán participe en las cumbres del organismo regional.

De acuerdo a los reglamentos y estatutos del SICA, un Estado que ingresa en calidad de observador, este tiene como propósitos:

1. El fortalecimiento del objetivo perseguido por el organismo.
2. Se le otorga la oportunidad de fortalecer sus relaciones bilaterales con cada uno de los países centroamericanos, e ir más allá a través de una región, para lograr mayor representatividad e influencia a nivel mundial.

Los Estados miembros del SICA y la República de China en Taiwán han sostenido a lo largo de décadas un permanente acercamiento en diversos campos, tales como: el político, económico, comercial, financiero y de cooperación. Sin embargo, en el contexto de naciones, solamente 15 naciones reconocen la independencia de Taiwán.

<b>Países que reconocen la independencia de Taiwán</b>	
<b>Región</b>	<b>Países</b>
América Central	Nicaragua, Honduras, Guatemala, Belice
Caribe	Haití, Federación de San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas
América del Sur	Paraguay
Oceanía	Palau, Islas Marshall, Nauru, Tuvalu
África	Suazilandia
Europa	Ciudad del Vaticano

Elaboración propia, fuente Zimmer (2019),

## **2.5 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL SALVADOR Y TAIWÁN.**

Según el periódico virtual El economista, en un artículo hecho por Pastrán, menciona que; El Ministerio de Economía de El Salvador (MINEC) confirmó que el comercio con Taiwán, bajo los términos pactados en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC), se mantuvo durante todo este año. La fuente indicó que el acuerdo se mantendrá en vigor mientras la Sala de lo Constitucional de la Corte Suprema de Justicia (CSJ) no resuelva un amparo en contra de la cancelación de dicho instrumento.

El gobierno dirigido por ex presidente Sánchez Cerén, denunció el TLC con Taiwán, después de establecer relaciones diplomáticas con China, dicho cese del acuerdo comercial paso a febrero de 2019, tras un intercambio de correspondencia entre el MINEC y la comisión de relaciones exteriores de la Asamblea Legislativa. Dicho acuerdo estaría en vigor hasta el 15 de marzo, decisión tomada por el Ministerio de Relaciones Exteriores, el sector azucarero presentó un recurso y un amparo ante la sala de lo Constitucional, ese amparo fue admitido en marzo y con ello la sala decretó la medida cautelar, por lo que el TLC con Taiwán sigue vigente.

El Salvador se adhirió al "principio de una sola China", al establecer relaciones diplomáticas con ese país, y adquirió el compromiso de cesar todos los acuerdos con Taiwán, debido a que China establece que no se puede mantener relaciones comerciales con ambos. Según Pastrán, mientras la sala resuelve, los artículos negociados se mantienen "como si no hubiera pasado nada", confirmó el MINEC. "Lo que hemos hecho es aplicar el programa de desgravación como corresponde, como que no hubiera pasado absolutamente nada", explicó Margarita Ortiz, directora de administración de tratados comerciales del MINEC.

La funcionaria dijo que han sabido por medios electrónicos, y corroborado con el sector privado nacional, que Taiwán también sigue aplicando el TLC. Debido a la ruptura de relaciones diplomáticas con la isla, ya no hay intercambios por medios oficiales. "Nuestras exportaciones se siguen amparando, las que cumplen con la regla de origen, al acuerdo con Taiwán. Y también vienen exportaciones (importaciones) bajo el acuerdo", acotó Ortez.

El MINEC tiene previsto publicar este mes en el Diario Oficial el programa de desgravación que estará vigente con Taiwán el próximo año, es decir los listados que contienen el detalle de los derechos arancelarios a pagar al momento de recibir las importaciones procedentes de esa isla. "Ya tenemos listo el de Taiwán para publicarlo en diciembre y que entre en vigencia el primero de enero", apuntó Ortez. El Diario Oficial no había publicado en la web el programa de desgravación. La última edición publicada correspondía al 10 de diciembre de 2019.

## **2.6 RESPALDO INTERNACIONAL QUE EL SALVADOR HA BRINDADO A TAIWÁN.**

La relación de cooperación entre El Salvador y Taiwán, toma mayor auge a partir de la exclusión de la Isla del seno de las Naciones Unidas en 1971. Dado que el país asiático percibía, por una parte, a América Latina como un potencial de apoyo para su ingreso al Organismo, y por otra, por considerarse el patio trasero de EE.UU. Taiwán esperaba que un acercamiento con la región le trajera indirectamente aparejado el mantenimiento y apoyo de los Estados Unidos en el concierto internacional.

Existen dos factores que contribuyeron a facilitar la cooperación entre Taiwán y América Latina. En primer lugar, el grado de reconocimiento diplomático otorgado por la región era muy alto y, en segundo lugar, el subdesarrollo de América Central y los países del Caribe hacía propicia la ayuda en los sectores agrarios y tecnológicos, sectores que eran y son actualmente desarrollados y fortalecidos en Taiwán.

Pese al escaso reconocimiento internacional de Taiwán y al integrar muy pocas organizaciones internacionales; la isla seguía teniendo una carta incuestionable de reserva: su gran poderío y desarrollo económico, pero sobre todo el afán de cooperar con los países en vías de desarrollo. No obstante, para nuestros países al final significaba una atadura más a la dependencia y el atraso de nuestra tecnología, no solo por la falta de existencia en sí de los medios, bienes o servicios, sino también por la falta de mano de obra tecnificada.

El presidente taiwanés, Chan Shui Bien, respaldó los esfuerzos contra la ofensiva de China para aislar al país, cuando el presidente salvadoreño, Tony Saca, prometió que volvería a pedir a la ONU el reconocimiento de Taiwán. Cuatro aliados diplomáticos de la isla expresaron su apoyo al país en una reunión de alto nivel celebrada en el marco de la 74ª Asamblea General de la ONU, según informó Ministerio de Relaciones Exteriores taiwanés.

## **2.7 EL SALVADOR Y RELACIONES DIPLOMÁTICAS CON LA REPÚBLICA POPULAR CHINA.**

El Salvador era uno de los pocos países del mundo que mantenía relaciones diplomáticas plenas con Taiwán. Al decidir romperlas, la nación centroamericana reconoció el principio de “Una sola China”, la política de Pekín sobre la soberanía de la isla, a lo que justifica su decisión de dar la espalda a Taiwán y establecer relaciones con China por el desarrollo de la economía y la atracción de inversiones, Es fundamentalmente el interés de apostarle al crecimiento de El salvador con una de las economías más pujantes del planeta. El país centroamericano se convirtió en el tercer país que adopta esa política tras República Dominicana, que en el año 2018 cortó lazos con Taiwán después de casi 80 años, y Panamá, uno de los aliados más antiguos de la isla independiente, que hizo lo mismo en junio del año 2017.

Con esta medida y con el sucesivo establecimiento de lazos diplomáticos con la República Popular China, El Salvador se pone en sintonía con la comunidad internacional, que reconoce al Gobierno de ese Estado como "el único representante del pueblo chino", al igual que otros 177 países miembros de Naciones Unidas de un total de 193 observan la política de “Una sola China”, cristalizada en el sistema internacional a partir de una resolución de 1971 de la Asamblea General de la ONU, que frustró las intenciones de Taiwán de ingresar en la entidad como una nación soberana. Ante esto existen posibles razones por las que El salvador rompió relaciones con Taiwán y prefirió establecerlas con China.

La ruptura de vínculos con Taiwán no puede leerse sin tener en cuenta la creciente influencia de China en América Latina. El gigante asiático se ha transformado no solo en un poderoso socio comercial, sino también en una fuente cuantiosa de inversiones para todos los países de la región.

No es el primer revés de este tipo al que se enfrenta Taipéi en los últimos meses en América Latina y el Caribe: en 2017, Panamá cortó sus relaciones diplomáticas, mientras que República Dominicana lo hizo el siguiente año, aunque la inexistencia de relaciones diplomáticas formales no ha sido obstáculo para un vínculo comercial creciente.

Al día de hoy, China es el segundo proveedor de mercancías para El Salvador, después de EEUU, El Salvador exporta a China una cantidad importante de mercancías, sobre todo productos agrícolas. Por lo cual, el establecimiento de relaciones diplomáticas plenas nos abre muchas posibilidades de que se materialicen los intercambios de comercio, los negocios en general, y las inversiones de medianas y grandes empresas chinas en El Salvador.

¿Por qué tantos países de Centroamérica estaban o están junto a Taiwán? La resolución de 1971 que impidió a Taiwán acceder a Naciones Unidas y plasmó en el plano internacional la política de “Una sola China” como la interpreta Pekín recibió el voto en contra de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Panamá se abstuvo. Belice recién entró en el organismo tras su independencia.

En tal sentido, se convirtió en rehén de la Guerra Fría y las acciones de política exterior estaban muy determinadas por el enfrentamiento este-oeste. En la revolución de 1949, la región se alineó con EEUU, potencia que apoyaba al Kuomintang, el bando enfrentado a los comunistas liderados por Mao Zedong. Con la victoria comunista, el Kuomintang se desplazó a Taiwán. Las relaciones entre la República Popular de China y Taiwán que se autodenomina “República de China” solo se dan en el plano informal y privado.



Ambas partes no comparten el concepto de “Una sola China” ya que Pekín considera a la isla como una provincia rebelde, mientras que Taipéi sostiene que el suyo es el Gobierno legítimo del país entero. Tras la revolución, China comenzó un proceso de expansión de su economía, con un papel cada vez más destacado en los asuntos mundiales. Y es por eso, Centroamérica que tuvo en sus inicios más cercanía con Taiwán, ha venido revisando su postura hacia la República Popular de China. Pekín no establece relaciones diplomáticas con aquellos países que las tengan con lo que considera su provincia.

Según el diario virtual el dialogo chino Brigida, A. (2019) El hecho de que El Salvador sea pequeño (su superficie es solo el 2% de la superficie total de China) no significa que las relaciones bilaterales entre ambos países se desequilibren. Otros países de Centro América, como Panamá y Costa Rica, han podido posicionarse como socios valiosos para China mediante la creación de un nicho para ellos mismos. El Salvador puede hacer lo mismo.

La clave para el futuro es pensar de manera crítica sobre cualquier acuerdo presentado por China para determinar si es sostenible y beneficioso para El Salvador, dijo Ferchen, al dialogo chino.

## **2.8 LOS PRIMEROS CONTACTOS ENTRE EL SALVADOR Y CHINA.**

En el extremo noreste de China, contiguo con Rusia y la península de Corea, está la región histórica de la Manchuria. De este territorio provenía la Dinastía Qing, de la estirpe manchú de Aisin-Gioro, que reinó y gobernó el imperio chino desde 1644 hasta 1912, el último emperador que gobernó en China fue, Pu Yi, duodécimo y último emperador de esta dinastía; en 1921 con tan solo 7 años Pu Yi tuvo que abdicar debido a la revolución republicana.

Correspondiente a este contexto, China tuvo que afrontar a nivel internacional, una agresión extranjera; Japón se levantaba como potencia regional, ya que había iniciado hace algunos años una expansión utilizando la vía militar, territorios y países como Corea o la isla antiguamente llamada Formosa (Taiwán). En 1931, esta política expansionista del país nipón fijó los ojos en la región histórica de la Manchuria, rica en recursos para la industria japonesa y enclave estratégico regional. Debido al mal gobierno y caos político de la nueva república china, la invasión japonesa de Manchuria fue rápida y muy efectiva, hasta el punto que se produjo sin una declaración de guerra formal entre China y Japón.

Tras la invasión japonesa a Manchuria, en la región noroeste de China continental de 1931, Pu-Yi fue coronado emperador del Estado de Manchukuo, el 1 de marzo de 1934, esta acción fue una estrategia japonesa que implementaría en Manchuria, ya que no lo administraría como una colonia como había hecho con Corea, más bien aprovecharía que Pu Yi había sido despojado de su estirpe manchú, le ofrecería a él la corona y que pudiese gobernar a un estado independiente, aprovechando la oportunidad del emperador despojado y de estirpe manchú, le ofrecería a éste la corona y la gobernanza de un nuevo estado independiente, con el propósito de convertir una ocupación militar y una nueva política que obviamente se controlaría desde Tokio. Pu Yi fue nombrado gobernante con el nombre de Datong, y en 1934, coronado emperador de Manchukuo, con el nombre de Kangde (Marrul, R. 1877).

Según Barrundia (2006), el informe de Lord Lytton, presentado en diciembre de 1932, estimaba que la Sociedad de Naciones (SDN), no debía reconocer la existencia del nuevo Estado, sugiriendo como solución que las provincias manchúes recibieran un régimen de autonomía administrativa, dentro de las fronteras del Estado chino y que la región fuera abandonada por las tropas, tanto chinas como japonesas, confiando el mantenimiento del orden a una policía manchú. En cuanto determinados por un acuerdo chino-japonés.

Es decir, las conclusiones del reporte no implicaban devolver Manchuria a la soberanía china, admitían implícitamente la posición japonesa de privilegio anterior a 1931 y eludían aclarar cuáles eran los "derechos respectivos", dejando esto a cargo de un acuerdo chino-japonés.

El 24 de febrero de 1933, la Asamblea General de la Sociedad de Naciones (SDN) dio su aprobación al reporte Lytton, instando a todos los Estados miembros a no otorgar el reconocimiento al Estado de Manchukúo. El reporte de la Asamblea rezaba en éstos términos: "Por lo tanto, al adoptar el presente reporte, los miembros de la Sociedad acuerdan abstenerse, particularmente en relación al régimen actual en Manchuria, de todo acto que pueda conllevar perjuicio a la ejecución de las recomendaciones del mencionado reporte, o de retrasar la aplicación del mismo. Continuarán no reconociendo éste régimen ni de jure ni de facto. Acuerdan abstenerse, en relación a la situación en Manchuria, de toda acción aislada y continuar concertando su acción entre ellos, así como con la de los Estados interesados no miembros de la Sociedad".

De los 44 Estados que enviaron representantes a la sesión hubo una abstención: Siam, y una voz en contra: el Japón. El Salvador no estuvo representado en ésta reunión.

El autoproclamado Manchukúo, que forma parte de esta estrategia imperial, es establecido en marzo de 1932, formando parte del pensamiento japonés planeada por el ejército Kanto, destacamento especial en Manchuria la región nor-oriental de la actual República Popular de China. Para asombro de muchos, aparece un pequeño y lejano país llamado El Salvador. Según Connelly y Bustamante (1992), El Salvador y Nicaragua, estos países centroamericanos establecieron contacto con China en la década de 1930, cuando en este país ya se había establecido el gobierno nacionalista del Guomindang.

El Salvador estableció relaciones con Manchukúo, dominado por los japoneses, el motivo fue el ofrecimiento de ayuda económica por parte de los japoneses. El gobierno chino de Chiang Kai-shek trató de restarle importancia al hecho diciendo que, El Salvador era un pequeño estado de Centroamérica que no ameritaba ni mencionarlo.

De acuerdo con varias fuentes históricas, el 3 de marzo de 1934, el canciller salvadoreño Miguel Ángel Arauja recibió la comunicación por parte de su homólogo Hsieh Chieh-Shih, enviada vía telegráfica desde Shinking, la capital del Estado en cuestión, en idioma inglés y fechada en 1° de marzo del mismo año, que anuncia el ascenso al trono de Pu-Yi; el último emperador (1908-12) de la extinta dinastía Quin y hasta entonces el jefe de Estado de Manchukúo, ahora como emperador del nuevo Imperio Manchukúo. Según Barrundia (2006), muestra los documentos consultados en el volumen "Asuntos de gobierno 1934" en los archivos de la Cancillería de El Salvador.

El cablegrama dirigido a El Salvador en 1934 por el emperador Manchukúo, decía que deseaba establecer relaciones con dicha nación y así desarrollar lazos de sentimientos de amistad y armonía, en respuesta Manchukúo recibió un mensaje en el cual se mostraba la aceptación de dichos lazos de amistad por parte de El Salvador, en respuesta Hsieh Chiehshih contestó que se sentían muy felices que ambas naciones establecieran lazos de amistad, y solicitaban que El Salvador cablegrafara una declaración de reconocimiento, y esta posteriormente se daría a conocer por medio del Osaka Asahi, que era el principal periódico de Asia.

La prensa japonesa comentó el reconocimiento de El Salvador al Manchukúo, la noticia se difundió rápidamente por todo el mundo. Hubieron varias opiniones, entre ellas se encontraba el periódico italiano "Il século XIX", comentando sobre intereses relativos al tráfico de estupefacientes, ejercitado especialmente en el territorio de los EE UU.

El periódico continuó mencionando el caso, añadiendo que "en premio al reconocimiento al Manchukúo" Japón, había decidido adquirir grandes partidas de café salvadoreño, estimaba además que el agente comercial japonés en Centroamérica, estipularía con El Salvador un acuerdo comercial.

La reacción de la Sociedad de Naciones no demoró en hacerse conocer. El 28 de mayo la prensa parisina expandía la noticia de que la SDN, había dispuesto excluir a El Salvador de su seno, por haber reconocido al Manchukúo. La posibilidad de que El Salvador fuese excluido de la SDN levantó argumentos a favor y en contra. Algunos periódicos latinoamericanos aplaudieron la conducta salvadoreña, otros por el contrario, censuraban su acción. Las opiniones se dividían según los puntos de vista. Los EE UU habían condenado la creación del Manchukúo en los más graves términos, pero ello no impidió reacciones contrarias en su mismo territorio.

En consecuencia, El Salvador se convierte prácticamente en el primer país del mundo, que se atreve a ignorar el llamamiento de la Sociedad de las Naciones, siendo miembro de ésta. Lijima analiza algunos hechos relevantes del reconocimiento realizado por El Salvador.

En realidad, desde los años anteriores El Salvador ha venido manifestando su interés poco esclarecido hacia el Oriente. Quien encarna este interés es León Sigüenza más conocido como escritor, el primer cónsul general en Japón. Este personaje llega a Tokio en octubre del año 1927, es decir, bajo la supuesta instrucción del Gobierno de Pío Romero Bosque.

Existe un documento en que la autoridad salvadoreña justifica dicho acto singular. Se trata de un folleto, con la fecha del año 1935, atribuido a Ramón López Jiménez, subsecretario de Relaciones Exteriores entre 2 de mayo de 1931 y 1° de diciembre del mismo año, en otras palabras, hasta que el golpe de estado depusiera al presidente Arturo Arauja. Titulado Por qué reconoció la República de El Salvador al Estado de Manchukúo.

Desde La Haya, el vicepresidente de la Corte Permanente de justicia Internacional se dirige de carácter confidencial a San Salvador, a la mismísima persona del canciller salvadoreño. En esta carta que trae la fecha 14 de julio de 1934, Gustavo Guerrero<sup>2</sup> se opone claramente al acto tomado por su gobierno. La mira estaba puesta en el inicio del nuevo Imperio Manchukúo, resultado de una violencia entre Japón y China, en la cual China representaba y luchaba por su territorio, y el bienestar que conllevaba. Guerrero afirma que, ha dedicado todos sus esfuerzos por adquirir para El Salvador un puesto honorable. Por tanto, El Salvador, en el ámbito internacional, debe actuar de acuerdo con la moral y lo jurídico, el reconocimiento de Manchukúo contradice ese espíritu o deber moral por parte de El Salvador.

---

<sup>2</sup>Como parte de la historia diplomática de El Salvador, el Dr. Guerrero en tierras extranjeras y tras asumir la Presidencia por nueve (9) años de la Corte Permanente de Justicia Internacional hasta 1939, hizo aportes en temas como la nacionalidad, la proscripción de las guerras, restricción del uso de armamentos, sugirió medidas para la Paz y Seguridad Internacionales. En su obra magistral “El Orden Internacional” señala el fracaso multilateral de la Sociedad de Naciones y expone pautas que deben de seguir los Estados para su convivencia, como: el respeto, la buena fe, la justicia, la no violación de los tratados, abandono de las pretensiones territoriales y ambiciones. Su modelo del establecimiento de un Federación Mundial de Paz, van subyacentes en los principios y contenidos de la carta de San Francisco, que da vida a las Naciones Unidas de hoy. Ministerio de Relaciones Exteriores, <https://rree.gob.sv/historia-de-la-diplomacia/>

El Salvador se consideraba así mismo como un país que promovía la paz, estaba en contra de todo tipo de violencia y en contra de utilizar la fuerza para resolver conflictos, entonces su acción y postura al reconocer a Manchukúo, dejaba a duda todo lo que ellos decían defender y apoyar. A su vez el Pacto de la Sociedad de las Naciones condena todo acto contrario a la integridad territorial de uno de sus miembros que es, en este caso concreto, China. Además, El Salvador al actuar así, desconoce la decisión de una Asamblea extraordinaria de la Sociedad de las Naciones, que debe ser acatada por todos los miembros de la Sociedad de Naciones, que hayan participado o no al voto definitivo de dicha Asamblea. Para Guerrero, todo está claro, simple y sencillamente, el reconocimiento de Manchukúo, por el gobierno de El Salvador es un hecho inadmisibile.

La Asamblea General ya había externado la posible expulsión de El Salvador de la organización, y se esperaba esta resolución como algo inminente. José Avenal, representante de El Salvador ante la SDN pidió a Cancillería, toda la información pertinente para defender la posición salvadoreña ante el organismo ginebrino. Pero fue el doctor Joaquín Paredes, encargado de los negocios salvadoreños en la legación de París quien tomó a su cargo la responsabilidad de gestionar el asunto Manchukúo, ante la Sociedad de Naciones. Decidido en resolver la situación, Paredes partió a Ginebra a principios de junio. Manifestó que puesto que El Salvador no había asistido a la sesión de la Liga (24-II-1933), ni había suscrito por lo tanto el compromiso relativo al no reconocimiento del Manchukúo, no había violado obligaciones.

Y si bien era cierto que la Secretaría de la SDN había girado un comunicado a la cancillería salvadoreña, ésta no lo había respondido, de modo que se consideraba excluida de las disposiciones contenidas en el mismo, y por consiguiente, en libertad de obrar según le pareciere, influenciados por la opinión china y por el inciso 4 del artículo 16 del pacto, que trataba la exclusión de un Estado que viola sus obligaciones, personajes de la SDN sugirieron a Paredes que, a fin de evitar complicaciones, y con objeto de que el ejemplo de El Salvador no fuese imitado por otras naciones, debería El Salvador retirar el reconocimiento del Manchukúo.

El Salvador se negó a llevar a cabo esta acción. A la Corte Permanente de Justicia Internacional en La Haya, llegaron proposiciones de someter el asunto al arbitraje, lo cual no se desarrolló al no presentarse parte contraria en el caso, ya que las gestiones de la delegación china sólo habían revestido un carácter oficioso, y no oficial. Por otra parte, el Dr. Guerrero, presidente de esa entidad, se esforzó porque el asunto no fuera a más.

Según Barrundia (2006), señala que Paredes y Guerrero, expusieron ante la Asamblea de la SDN que aún en el caso de que éste reconocimiento de jure hubiera sido otorgado por El Salvador, se podría decir que violaba la carta de la Haya a respuesta de eso; de ninguna manera, ya que el hecho de no haber asistido El Salvador a la reunión del 24 de febrero de 1933, y el no haber acusado recibo de la resolución tomada en la misma no causaba vínculo de obligatoriedad con respecto a ésta resolución.

27 de enero de 1943, el gobierno de El Salvador estableció la nulidad del reconocimiento diplomático hecho a Manchukúo y así se lo comunicó a la población nacional mediante Diario nuevo y La república, el suplemento del Diario oficial y a la cancillería china, a través de su representante para Centro América, establecido en Guatemala.



Se dedujo que dicha acción tuvo una importancia innecesaria ya que se trataba de un país pequeño, subdesarrollado y con muy poco conocimiento en cuanto a relaciones diplomáticas y era normal que cometiese ese tipo de errores, teniendo en cuenta las consecuencias a las cuales pudo haberse atendido, se pudo excusar a El Salvador de dicha problemática si este no volvía a cometer dicho escándalo y no volviese a caer en el mismo error en un futuro.

## **2.9 CHINA EN EL SALVADOR Y CENTROAMÉRICA**

A dos años del inicio de la administración del presidente Trump en Estados Unidos, la región de Centroamérica permanece fuera de sus principales prioridades, centrándose en cambio en temas relacionados principalmente, con freno a la inmigración hacia la Unión Americana y el combate a la violencia y el tráfico de drogas desde algunos países. Ante la falta de una real política hemisférica de fomento al crecimiento económico compartido, y ante el escepticismo estadounidense, sobre la formación de un bloque Centroamericano políticamente afín a Washington, los países de la región centroamericana han apostado a la diversificación, y profundización de sus relaciones con diversos países extra regionales, siendo China un importante actor con una creciente presencia.

La investigación resalta esta presencia de China en Centroamérica y las perspectivas de un mayor involucramiento político, diplomático, económico y comercial en la región. Entre las principales características de esta presencia, China está marcada de competencia por aliados políticos, la búsqueda de mercados y una participación en algunos foros regionales. Esta visión China para Centroamérica está, sin embargo, limitada en gran medida por la propia relación bilateral que muchos de estos países centroamericanos, todavía mantienen con Estados Unidos.

Para los siete países de Centroamérica, tres eventos recientes han puesto de manifiesto su vulnerabilidad económica.

- a) El retiro de Estados Unidos del Tratado de Asociación Transpacífico (TPP) en 2017, lo que pareciera augurar en los próximos años bajo crecimiento en toda la región latinoamericana.
- b) La firma del Tratado México-Estados Unidos-Canadá (TMEC), un tratado que beneficia obviamente más a la economía estadounidense que a la de sus vecinos inmediatos y socios hemisféricos, y que demostró en las últimas fases de negociación que es un acuerdo más proteccionista regional que de libre comercio, esto en indudable detrimento de Centroamérica.
- c) La disputa comercial entre China y Estados Unidos, una disputa que, si bien en enero de 2020 parecía aminorar de fuerza ante la firma de la fase uno de un acuerdo comercial, tiene sin embargo el potencial de arrastrar la economía mundial a una mayor contracción en cualquier momento.

**Centroamérica:**

Región que en general sufre de altos niveles de violencia, desempleo, bajo crecimiento y débiles instituciones políticas, es más vulnerable que nunca. La vulnerabilidad de estos países, aunado al bajo interés de Washington por fomentar bienestar en la zona, lleva a estos países a diversificar sus relaciones políticas, económicas y comerciales con otros actores extra regionales, incluyendo China, Taiwán, y Japón en menor medida.

Para China, nación enfrascada en una nueva etapa de la llamada Iniciativa de la Ruta de la Seda (IRS) que ahora ya incluye a América Latina, Centroamérica es un reto y una oportunidad. Reto porque, en la lucha diplomática de reconocimiento diplomático contra Taiwán, varias naciones siguen apoyando al actual gobierno de la presidenta Tsai Ing-wen, por lo que China mantiene la estrategia de buscar estos reconocimientos.

Pero Centroamérica es una gran oportunidad porque geográficamente es relevante para el comercio mundial, para la IRS china en evolución, y es parte de su política general hacia Latinoamérica y el Caribe a largo plazo. Esta importancia es mutua, ya que, para las naciones del istmo, la presencia comercial es cada vez mayor y no se ven signos de disminuir.

Qué tan importante es China para Centroamérica y Centroamérica para China: se espera que en los siguientes años de reformas económicas del gigante asiático determine, la hasta ahora fuerte presencia de Beijing a expensas de Washington, Taipéi y Tokio en la región centroamericana, ya que como bien se conoce China es un competidor estratégico.

Beijing, mientras tanto, lleva alrededor de una década fortaleciendo relaciones, diplomáticas y a nivel de relaciones económicas y comerciales, con cada una de las naciones centroamericanas. El principal obstáculo que enfrenta China es, que previo al 2017 solo Costa Rica mantenía relaciones diplomáticas con Beijing, mientras que en la región del Caribe el gobierno chino era reconocido diplomáticamente por Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Cuba, Dominica, Granada, Trinidad y Tobago, y Jamaica.

En otras palabras, ha sido hasta hace pocos años diversos aliados de Taiwán, aliados que han sido cultivados por Taipéi mediante la permanente “diplomacia del dólar”<sup>3</sup> y el constante interés que había brindado a la región, mediante visitas de alto nivel, el intercambio cultural entre otros.

### **Belice:**

La relación económica es muy particular, ya que, aunque la población china representa únicamente el 1% de la población total de esa nación, controla el 10% de su PIB, calculado en \$1,700 millones para el año 2016 (Amandala, 2017). China es el segundo país más importante en las importaciones de Belice, sólo por debajo de los EE.UU (OEC, Belice). Sin embargo, la relación comercial de Belice con Taiwán continúa siendo muy sólida; en agosto de 2019 ambos gobiernos firmaron en Taipéi una Carta de Intención, a fin de iniciar negociaciones para la eventual firma de un Acuerdo de Alcance Parcial, con el objetivo de formalizar las relaciones comerciales bilaterales. (San Pedro Sun, 2019).

### **Guatemala:**

Guatemala mantiene vínculos diplomáticos con Taiwán, y desde 2016 ha entrado en vigor un Acuerdo de Libre Comercio entre las partes, registrándose, según datos del Banco de Guatemala, un aumento anual del 16% en las exportaciones guatemaltecas a Taiwán (Prensa Libre, 2019). Sin embargo, las relaciones comerciales de Guatemala y China tampoco son excluyentes: en el 2018 Guatemala exportó al mercado chino \$61 millones y su balanza de importación rondó casi los \$2 mil millones. En términos de comercio como de inversión

---

<sup>3</sup>Philander C. Knox, Secretario de Estado norteamericano, denominó así a la política internacional inaugurada por el presidente William Taft de Estados Unidos en su período gubernativo de 1909 a 1913, Esa política se propuso sustituir la diplomacia del big stick del presidente Theodore Roosevelt (1901-1909) por otra más sutil. El planteamiento fue bastante simple: reemplazar la bala por el dólar. O sea imponer un dominio financiero y no militar, especialmente en la región latinoamericana y en el lejano Oriente. Rodrigo Borja, *diplomacia del dólar*, (2018) enciclopedia de la política, [https://www.encyclopediadelapolitica.org/diplomacia\\_del\\_dolar/](https://www.encyclopediadelapolitica.org/diplomacia_del_dolar/)

extranjera directa, Guatemala tiene, un gran potencial, tal y como lo ha sugerido la Asociación Guatemalteca Exportadora, la Cámara de Cooperación y Comercio China-Guatemala, y la Asociación Nacional del Café.

### **Honduras:**

Honduras junto con El Salvador, firmaron en 2007 un Acuerdo de Libre Comercio con Taiwán, lo que ha permitido en años recientes un aumento de las exportaciones a Taipéi de 23,8 millones en 2015, 27,4 millones en 2016 y más de 57 millones en 2017. (Hondudiario.com, 2018). Sin embargo, el comercio con China es marcadamente mayor. Si bien en 2018 las exportaciones hondureñas a la República Popular China fueron de 46,5 millones, durante el mismo año las importaciones provenientes de China ascendieron a mil 260 millones, representando para el 2018 el 13% de todas las importaciones de la nación centroamericana, (OEC, Honduras).

### **Costa Rica:**

Las relaciones entre Costa Rica y China pasaron recientemente por momentos difíciles, en relación con diez años atrás, cuando en 2007 las dos naciones establecieron relaciones diplomáticas, y posteriormente en 2011 con la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio. Las fricciones derivaron principalmente ante la grave caída en las exportaciones costarricenses a China de 337 millones en el año 2014 a 81 millones en 2015 (causada, en parte, por la salida de la firma de microprocesadores Intel de Costa Rica) (Mata, E. 2017), y ante el fracaso de las negociaciones para la construcción de una refinería, en empresa conjunta por la Corporación Nacional de Petróleo de China (China National Oil Corporation CNOOC) a través de la filial Sociedad Reconstructora Sino Costarricense, (Soresco en 2016). (CentralAmericaData.com. 2016).

## **Nicaragua,**

Similar al escenario con Costa Rica, las relaciones entre China y Nicaragua pasaron momentos de auge, de 1985 a 1990 durante el régimen sandinista. Sin embargo, Managua mantiene actualmente relaciones diplomáticas con Taipéi, y el comercio de China con Nicaragua es el más bajo de Centroamérica, sólo por arriba del que mantiene con Belice, a pesar de que está por encima del comercio entre Nicaragua y Taiwán. En 2017, sin tener aún suscrito un Acuerdo de Libre Comercio bilateral, Nicaragua importó de China bienes por un valor de mil 160 millones de dólares (OEC, Nicaragua), aunque en 2018 registró una caída a 974 millones. Mientras tanto, el comercio total de Nicaragua con Taiwán en 2016, nueve años después de la entrada en vigor de su Acuerdo de Libre Comercio, ya había alcanzado los 155,4 millones de dólares (FocusTaiwan. 2017).

La asistencia financiera y los proyectos de cooperación con Nicaragua, continúan siendo también los más relevantes que Taiwán mantiene con sus actuales aliados diplomáticos. Como medida para paliar el actual déficit del país de alrededor de 320 millones, causados por los recientes disturbios civiles, el gobierno taiwanés otorgó en febrero de 2019 un préstamo de 100 millones de dólares al gobierno de Daniel Ortega. (Jennings, R. 2019). La reciente cooperación taiwanesa con Nicaragua incluye desde 2018 importantes proyectos de producción agrícola, maricultura, sistema informativo geográfico satelital, de medicina y capacitación técnica, donación de arroz, y vivienda popular, entre otros. (El Digital. 2018).

## **Panamá:**

Es, sin duda, el país más relevante para China en la región centroamericana, principalmente por la propia existencia del Canal de Panamá, ahora acondicionado para transporte de portacontenedores de nueva generación, lo que le imprime a esa nación la relevancia geoeconómica necesaria para China en el hemisferio americano, dentro de su proyecto de la Iniciativa de la Ruta de la Seda (IRS), de la cual Panamá ya es parte. Según estadísticas de Trading Economics, el comercio

total entre China y Panamá fue de casi 6 mil 400 millones de dólares en 2016, lo cual refleja una importante caída desde el año 2010 cuando registró sus cifras más altas. (Dussel, E. 2018).

Para revertir la baja en los montos comerciales, ambos países han acordado fortalecer el libre comercio. En junio de 2018, ambos países lanzaron finalmente las negociaciones para la eventual firma de un Acuerdo de Libre Comercio en un futuro cercano. (La Prensa. 2018). En contraste, Panamá mantenía en vigor con Taiwán desde 2004 un Acuerdo de Libre Comercio que para septiembre de 2018 todavía estaba vigente. Ese comercio bilateral, sin embargo, ha sido bastante menor al que ha mantenido con China, alcanzando en 2018 un total de apenas \$25,6 millones de dólares, \$20,4 de los cuales fueron exportaciones panameñas. (Focus Taiwan. 2018).

### **El Salvador:**

La historia ha cambiado recientemente y el comercio bilateral continúa en aumento. En 2016 las exportaciones a China alcanzaron un total de 6,1 millones de dólares, un aumento de 13,4% respecto a 2015 (El Mundo, 2017), y para 2018, el comercio total ascendió a mil 746 millones de dólares. En los últimos años, y debido principalmente a la ubicación geográfica de El Salvador dentro del istmo centroamericano, el interés chino ha ido en aumento. Resalta el año 2017 cuando se organizó un foro de comercio en inversión China-El Salvador, por el Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador, (Proeza) en coordinación con el Consejo Chino para el Fomento del Comercio Internacional (CCPIT). Las principales áreas de interés comercial de empresas chinas en El Salvador, incluyen maquinaria de construcción, agrícola, automóviles, motocicletas, equipos de comunicaciones, terminales, ferretería y artículos de consumo diario, entre otras. Ese mismo año, el gobierno salvadoreño trasladó su Consejería Económica, Comercial y de Turismo radicada en Shanghái hacia la capital Beijing. (Pino, R., 2017).

En términos de inversiones, la proveniente de China hasta 2018 había sido prácticamente nula ya que solo se centraban en Panamá, Guatemala y Costa Rica. Pero, en lo que representó el más reciente golpe para Taiwán en la región, el agosto de 2018 China y El Salvador establecieron relaciones diplomáticas, reafirmando la política de una sola China.

Como resultado de este acercamiento, el presidente salvadoreño anunció haber recibido una cantidad de asistencia no reembolsable, a ser utilizada próximamente en la construcción de un nuevo estadio nacional de fútbol, una nueva biblioteca nacional, una planta potabilizadora de agua, y otros proyectos. (Rojas-Rondón, R. 2019) Se espera asimismo que, tras el fracaso de licitación del Puerto de la Unión en 2009, China aumente su presencia en los próximos años como inversionista en esa región del Golfo de Fonseca.

### **2.1.1 EL COMERCIO DE CHINA**

Las rutas comerciales se extendieron a China en los primeros tiempos de la dinastía Zhang, pero fue desde mediados de Zhou que el comercio se expandió notablemente. Los gobiernos estatales se convirtieron en promotores activos del comercio y la industria. La acuñación de metales se introdujo en China a fines del siglo V antes de Cristo, y circuló cada vez más ampliamente. Esto facilitó el comercio, y la expansión del comercio llevó al surgimiento de nuevas ciudades y pueblos, y la expansión de los más antiguos, que dejaron de ser solo centros administrativos y se convirtieron también en centros de la industria y el comercio. Las clases urbanas de comerciantes y artesanos aumentaron en número, como hemos visto, y se hicieron más ricos y más importantes.



La estandarización de la acuñación de monedas, el ancho de las carreteras, los pesos y medidas, durante la dinastía Qin le dieron un impulso significativo al comercio en todo el mundo chino, pero fue la dinastía Han la que se benefició de esto. La paz que esta dinastía trajo a China estimuló aún más el intercambio de bienes y servicios. El comercio a larga distancia en todo el imperio Han se expandió de manera particularmente fuerte, y los corredores mayoristas de granos y sal se volvieron extremadamente ricos.

Al mismo tiempo, la conquista del sur de China abrió el comercio marítimo al sudeste asiático. Aunque el sur seguía siendo una zona fronteriza poco poblada (al menos en lo que respecta a las personas de China; quizás los habitantes indígenas de la región pensaban lo contrario), se establecieron algunos puertos importantes en la costa. Fue en este período que Cantón comenzó su larga historia, como centro de comercio internacional.

El comercio marítimo permaneció en gran parte en manos de mercaderes y marinos extranjeros, en su mayoría indios y árabes; pero los hombres de negocios chinos se beneficiaron del manejo de los bienes para la importación y exportación, y del aumento del comercio interno que siempre conlleva el comercio exterior. La Antigua población china usaba muchos tipos diferentes de dinero. Primero usaron conchas marinas como su dinero, luego, después de que la Dinastía Zhang tomara el control, lo cambiaron por monedas cuchillo. Cuando terminó la Dinastía Zhang, el dinero fue cambiado a monedas y luego, eventualmente se adoptó el papel moneda. China siempre estaba cambiando la forma en que funcionaba su economía.

La Ruta de la Seda era una ruta comercial que atravesaba China. Los chinos comerciaban oro, plata, especias, alimentos y otras cosas que se necesitaban diariamente.

La Ruta tenía más de 4.000 millas de largo y atravesaba muchas otras áreas además de China. Fue creada por un hombre en China llamado Zhang Qian. Zhang Qian que decidió crearla porque a pesar de tener una ciudad que llevaba su nombre, aún quería expandirse, y después de un tiempo, se hizo cada vez más grande y se convirtió en la Ruta de la Seda. Era una ruta comercial que iba de China a Europa del Este. Se ubicaba a lo largo de las fronteras del norte de China, India y Persia y terminaba en Europa del Este cerca de la actual Turquía y el mar Mediterráneo. La Ruta de la Seda fue importante porque ayudó a generar intercambios y comercio, entre un número diferentes reinos e imperios.

Esto permitió que las ideas, la cultura, los inventos y avances tecnológicos, se dispersaran por gran parte del mundo civilizado. Se llamaba la Ruta de la Seda porque uno de los principales productos comercializados era la tela de seda proveniente de China. La gente de Asia y Europa apreciaba la seda china por su suavidad y lujo. Los chinos vendieron seda durante miles de años e incluso los romanos llamaron a China la “tierra de la seda”. Además de la seda, los chinos también exportaron (vendieron) té, sal, azúcar, porcelana y especias. La mayor parte de lo que se vendía era bienes de lujo caros. Esto debido a que era un viaje largo y los comerciantes no tenían mucho espacio para los productos. (Civilización China, 2017)

### **2.1.2 EL COMERCIO EN AMÉRICA LATINA.**

En América Latina, en la década de 1950 a 1970, para apoyar el proceso de industrialización se impulsó la estrategia de su institución de importaciones. Esta estrategia consiste en, apoyar a la industria nacional para producir bienes y servicios y no tener que comprarlos a otros países. Esta estrategia también implica ampliar los mercados con los países vecinos, por eso impulsaron procesos de integración regional.

Por ejemplo: El mercado común centroamericano y el pacto andino. Los mercados regionales se protegían de la competencia de otros países o bloques, mediante lo que se llama el arancel externo común, es decir, que todos los países que firmaban el acuerdo de integración, tenían que cobrar un impuesto uniforme para todos los productos fuera de la región.

Las políticas neoliberales y el dominio de las transnacionales dan realce a una apertura comercial. Dichas políticas proponen una limitación del papel del Estado en la economía y la reducción del porcentaje del PIB, a su vez van orientadas a eliminar o reducir drásticamente todas las barreras del comercio y a la circulación de los capitales en los países pobres, para de esa forma favorecer al ingreso de las grandes empresas transnacionales, y que por medio de ellas se generen fuentes de empleo, que ayudaran a muchas familias a tener una oportunidad de estabilidad económica, que les permita vivir una vida digna.

En este marco, los procesos de integración regional se han ido sustituyendo por tratados de libre comercio, bilaterales o multilaterales, los cuales proliferan muy rápidamente, centrándose en promover la libre circulación de mercancías y de los capitales financieros. Hoy ya no se habla de ventajas comparativas, si no de ventajas competitivas, las cuales se logran mediante un mejor aprovechamiento de los avances tecnológicos y científicos, la calificación de mano de obra.

Sacar provecho al comercio, no depende solamente de los recursos materiales, del clima, ni de la ubicación geográfica, sino que también depende de la tecnología y el conocimiento, un ejemplo clave podría ser una empresa que se dedique a fabricar teléfonos celulares, necesita de productos de tecnología para que este funcione (transferencia de productos de hardware y software), y si esto no lo produce su país, necesitara de un país que produzca la tecnología que necesita para hacer útil al teléfono celular, y así ponerlo a disposición del mercado, nacional como extranjero, como lo es APPLE y HUAWEI.

El comercio no es ajeno a la historia de la humanidad, ya que se han conectado en distintas edades y a través de las grandes civilizaciones. La materia mercantil existió desde siempre, tan pronto como se realiza un intercambio de cosas con un interés lucrativo, podemos decir que el hombre realiza el comercio.

En la actualidad el sector comercio en El Salvador, ha logrado mejorar las condiciones comerciales, haciendo uso de los medios tecnológicos, que le ha servido como herramienta para el desarrollo comercial. En los últimos años hemos entrado a la globalización lo que ha implicado en las empresas salvadoreñas, es mayor eficiencia y mejoramiento de los niveles de competitividad. Al hablar de globalización es un proceso histórico de integración mundial en los ámbitos económico, político, tecnológico, social y cultural, que ha convertido al mundo en un lugar cada vez más interconectado.

Estos son los esfuerzos que se utilizan para aumentar la competitividad en El Salvador; factores que en cierta medida han provocado grandes efectos en las empresas. La globalización ya es un hecho en nuestro país, lo que se tiene que hacer es prepararse ante los cambios, enfrentar las amenazas, los riesgos, los fracasos y aprovechar las oportunidades, para poder competir con nuestros productos y servicios, en igualdad de condiciones con los demás países.

La oportunidad que tienen los empresarios es de descubrir nuevos mercados en la región y poder exportar, promover la fusión de establecimientos que permitan la aplicación de técnicas contables y administrativas más eficientes y así favorecer el comercio en la región, negociar condiciones de créditos con la banca y aprovechar los tratados de libre comercio para buscar nuevos mercados.

Las medianas empresas del sector comercio actualmente se encuentran, recibiendo seminarios de información de cómo entrar al proceso de los Tratados de Libre Comercio, siendo muy importante pues constituyen un medio eficaz para garantizar el acceso de nuestros productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Además, permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros.

### **2.1.3 COMERCIO EN EL SALVADOR.**

A lo largo de la segunda mitad del siglo XIX la mayor fuente generadora de comercio era la agricultura, con las cosechas de maíz y frijol, además del algodón, el tabaco y el añil, siendo este último muy reconocido en Europa. Gradualmente el añil fue sustituido por el café como principal producto de exportación y fue el aumento de producción de éste lo que contribuyó a la formación del sistema bancario en El Salvador, de esa manera se dio mayor auge del comercio, siendo éste, la base para el intercambio de productos y servicios por medio de la compra a través de dinero y venta de los mismos.

La economía de El Salvador durante los años 30 estuvo bajo signo adverso de la depresión mundial. El país dependía como muchas otras naciones de la exportación tradicional, y tuvo que sufrir la crisis del mercado internacional del café, azúcar y algodón, ya que no se contaba con una infraestructura adecuada para promover inversiones de capital nacional y extranjero, ni leyes que promovieran la ampliación y diversificación de actividades productivas. Los derechos aduanales eran la principal fuente de ingreso para el estado. El país estaba muy lejos de un desarrollo manufacturero que activara el comercio con productos de fabricación interna, porque no había electricidad disponible, las pocas fábricas operaban con sus propias plantas de fuerza motriz.

El comercio fue una de las actividades que más sufrieron los efectos de la segunda guerra mundial (1939-1945). Las perturbaciones de los transportes marítimos a causa de las naciones beligerantes, se tradujeron en la pérdida de los mercados europeos para la exportación del café del país. Por la falta de importación se produjo una grave escasez de productos, materias primas y bienes de capital, lo cual hizo decaer las operaciones comerciales internas y de esta manera, obstaculizó los esfuerzos del sector privado para crear nuevas empresas.

Durante el siglo XX, el país se ve inmerso en acontecimientos de gran relevancia, sobre todo en las décadas de los 80's y 90's con la Guerra Civil, que disminuyó el desarrollo económico de años anteriores. Fue considerable el gasto militar, político y civil que ocasionó la contienda militar de la década de los 80's en El Salvador; y de acabar con las fuerzas militares de izquierda, en el modelo neoliberal ha dejado intactas las causas económicas y sociales de confrontación social. El sistema financiero nacionalizado, concluyó la década de los 80's en estado de insolvencia, quebrado, al punto del colapso financiero total, reformadamente politizado en el otorgamiento de préstamos y créditos sin garantías y costos de operación excesivos.

Pero había cumplido la misión de contribuir a evitar, que colapsara el sistema de economía de mercado capitalista dependiente y oligopólico, como un todo. El sistema financiero nacionalizado quedó listo para la privatización. Esta privatización se extendió a lo largo de la década los 90's. El ambiente de guerra, finalizó en 1992, cuando los combatientes del Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN), y el gobierno de derecha, firmaron los "Acuerdos de paz" el 16 de enero de 1992 en Chapultepec, México, que aseguraron reformas políticas y militares, pero no profundizaron en el aspecto social.

Es en la década de los 90's donde el comercio se constituye nuevamente como una de las actividades cuyo aporte a la economía se convierte en uno de los principales componentes, como antes lo fue la agricultura, superado sólo por el ramo de la industria, que abarca un considerable número de actividades. Inicia una nueva era para el comercio en El Salvador, con base en la inversión extranjera y comercio internacional. A partir de los años 90s, el gobierno salvadoreño ha impulsado políticas de modernización del sistema fiscal, privatizaciones, introducción del dólar americano y el Tratado de Libre Comercio (TLC).

El comercio interno reviste una clara importancia aún en esta época de globalización, ya que sirve para calibrar a las empresas que pretenden abrirse a un mercado internacional. Obviamente, su principal importancia radica en que el comercio interno de factores y bienes es lo que permite a la sociedad sobrevivir, ya que, por un lado, se cuenta con las provisiones y por el otro existe el modo de conseguir los recursos para comprarlos. El Salvador, en la búsqueda por el desarrollo económico, se ha dedicado en los últimos años a la creación de un escenario propicio para las transacciones comerciales y centro de finanzas, lo que lo ha convertido en uno de los principales visionarios del mercado internacional, posible plataforma de los negocios centroamericanos.

Sin embargo, se le ha restado importancia al factor social, lo que lo limita en su transformación de nación emergente. Para las actividades de comercio al por mayor y comercio al por menor, se permiten dar resultados a nivel nacional de un total de 84,636 que representan el 54% del total de los tres sectores investigados (comercio, industria y servicios). En el sector comercio, el subsector con mayor número de establecimientos es el comercio al por menor, representa el 96% y el comercio al por mayor el 4% del total. Asimismo, se puede apreciar que la mayor cantidad y porcentaje de empleo generado por el sector, lo aporta el comercio al por menor.

## **2.1.4 EL SALVADOR Y SU ADHESIÓN A LA OMC**

La Organización Mundial del Comercio (OMC), nació por una serie de negociaciones, abarcó prácticamente todo el comercio, desde productos industriales y agrícolas. La mayor parte de la labor actual de la OMC proviene de las negociaciones celebradas en el período 1986-1994 la llamada "Ronda Uruguay", y de anteriores negociaciones en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La OMC es actualmente el foro de nuevas negociaciones en el marco del "Programa de Doha para el Desarrollo", iniciado en 2001.

Adherirse a la OMC puede llevar muchos años, ya que se requiere el pleno apoyo y el consenso de los Miembros. No obstante, el proceso de adhesión está diseñado de manera que los nuevos miembros puedan participar plenamente en el sistema multilateral de comercio desde el día en que adquieren la condición de Miembro.

Entre 1988 y 1989 las elecciones legislativas y presidenciales dejaban al partido de derecha una posibilidad de controlar todos los órganos del estado, motivados por las exigencias demandadas por el Banco Mundial, con el único propósito que se logran financiar un ajuste estructural, realizado por el gobierno que se encontraba a cargo, las propuestas poseían objetivos claros y directos, que iban encaminados en la posibilidad de arreglar el equilibrio económico esperado, a corto plazo mediante políticas de estabilización y a su vez mejorar la competitividad y su estructura, con el uso de reformas estructurales; y a su vez le sumo la liberalización de precios, privatización de empresas y servicios públicos, la reducción de impuestos a las importaciones y eliminación de impuestos a las exportaciones, fueron estas claves para una apertura comercial a la cual se encaminaba, finalizando en un punto en el cual se concluyó el proceso de



adhesión de El Salvador a la OMC en 1995, siendo clave para que el país iniciara sus negociaciones comerciales, rigiéndose mediante la normativa establecida.

### **2.1.5 CHINA Y SU ADHESIÓN A LA OMC**

Según Salvador (2008), La transición hacia el mercado se ha acentuó desde diciembre de 2001, momento en el que China se adhirió a la OMC. Como consecuencia de ello asumió la normativa de esta organización, es decir, una serie de compromisos de apertura y liberalización de sus relaciones económicas con el exterior, que han dado lugar a nuevas reformas. Estos cambios han tenido y tendrán consecuencias trascendentales para la economía china y para sus relaciones comerciales y de inversión con el resto del mundo.

A pesar del esfuerzo liberalizador que China había realizado previamente, antes de su adhesión a la OMC, aún perduraban en el país importantes obstáculos al comercio, en gran parte contrarios a las normas de dicha organización. Según Salvador que cita a Soler (2003), estos obstáculos pueden resumirse, como hace, en los siguientes puntos:

- Dispersión arancelaria,
- Falta de transparencia,
- Restricciones cuantitativas,
- Prohibición de distribuir libremente productos fabricados fuera de China en el interior del país, y
- Escasa legislación sobre protección de la propiedad intelectual e industrial.

Sin embargo, los productos chinos disfrutaban en la mayoría de los países de un acceso equitativo, análogo al del resto de países, es decir, en circunstancias similares a los procedentes de otros miembros de la OMC.

En este contexto, una de las consecuencias más inmediatas que se derivan de la entrada de China a la OMC, es la inmediata aplicación de las obligaciones y principios generales que recogen sus acuerdos.

No obstante, hay que tener en cuenta que el Protocolo de Adhesión no establecía el acceso pleno, inmediato y sin limitaciones de productos, servicios o proveedores extranjeros. En su lugar, el Estado Chino se comprometió a eliminar gradualmente los obstáculos al comercio y ampliar el acceso a su mercado, pero estableciendo un calendario específico de liberalización para cada tipología de productos y servicios, que además no siempre culmina con la plena libertad de acceso.

Además, a esto se le debía agregar que China aceptaría la autoridad que representaba la OMC en cuanto a la resolución de conflictos, y es así como China decide aceptar los medios que implementa la OMC para solucionar los, basado en los acuerdos y compromisos, y se somete a los exámenes de las políticas comerciales, que para la Organización representa una medida de hacer las cosas de manera justa. Las relaciones comerciales de China desde su adhesión a la OMC, se han visto afectadas, sobre todo, por las obligaciones derivadas del Acuerdo GATT. De acuerdo con Gertler (2004), los principios generales que asume China en esta materia pueden resumirse en los siguientes:

- **Principio de no discriminación**, que supone dar igual trato a todas las mercancías que entren en China, sin distinción en virtud de su origen. Adicionalmente, para China supone, entre otros compromisos concretos, eliminar el sistema dual de precios, reducir las restricciones al comercio e introducir acuerdos administrativos más uniformes.

- **Principio de apertura del mercado**, que implica la eliminación gradual de barreras de entrada al mercado chino: reducir los aranceles, eliminar las barreras no arancelarias, y abrir el sector servicios. Esta obligación está limitada por el calendario de compromisos específicos asumidos por China.
- **Transparencia y predictibilidad del comercio.** China, está obligada a publicar toda la regulación (leyes, reglamentos, etc.) relativa al comercio, tanto la que afecte a las reglas generales de la OMC, como la relativa a acuerdos específicos de ésta con China.
- **Principio de comercio no distorsionado:** afecta a asuntos como los subsidios, medidas antidumping o salvaguardas. China ha hecho fuertes compromisos en este terreno, incluyendo el de no utilizar subsidios a la exportación de bienes agrícolas.

El cumplimiento de estos compromisos ha liberalizado e incentivado las relaciones comerciales entre China y el resto del mundo. En 2007 China mantuvo el comercio de Estado para un grupo reducido de productos, como por ejemplo los cereales, el azúcar y el petróleo.

## **MARCO TEÓRICO.**

### **3. LAS RELACIONES INTERNACIONALES Y LAS RELACIONES DIPLOMÁTICAS.**

La disciplina de relaciones internacionales es una de las más jóvenes de las ciencias políticas y sociales. Su proceso de institucionalización como disciplina universitaria se inició en los Estados Unidos y algunos países europeos al finalizar la Primera Guerra Mundial, pero fue después de la Segunda Guerra Mundial (SGM), cuando se generalizó su reconocimiento mundial.

Su consolidación institucional no se hizo posible hasta finales de los años 70s, cuyo impulso original provino, en unos casos, de las facultades de Derecho; en otros, de las de Filosofía a través de sus departamentos de Ciencia Política o de Historia. Desde entonces, la disciplina se ha caracterizado por su flexibilidad y ocupa una posición estratégica en el actual proceso de recomposición y rearticulación de las ciencias.

Las relaciones internacionales como ya antes se ha mencionado fueron marcadas después de la SGM por el poderío militar, en ese sentido los países desarrollados militarmente mantenían un control hegemónico en la comunidad internacional. Después de varias décadas la necesidad de comprender al Estado-Nación en una situación de interdependencia nace de la realidad de que ningún Estado, por grande que sea, es autosuficiente en cantidad y calidad, principalmente en lo económico.

De ahí, que la demanda de bienes y servicios económicos se produce a través del mercado internacional, del que también depende el crecimiento que la vida moderna impone a la institucionalidad nacional; es decir, la interdependencia es el sacrificio necesario para aumentar el ritmo del desarrollo. Y esto a su vez genera perspectivas de desarrollo a países que se adaptan rápidamente a las nuevas reglas del juego.

Esta rápida integración de las sociedades hace que se desarrollen áreas específicas en las economías nacionales, como las finanzas, relaciones comerciales y comunicaciones, los avances tecnológicos están llegando cada vez más rápido a los países, los cuales ven multiplicadas sus posibilidades de comercialización de productos, y con esto se abren nuevos escenarios de transacciones económicas.

El campo de acción es ahora la economía; se cambiaron los acuerdos militares por los acuerdos y tratados comerciales que mantienen dinámica la economía mundial. Las relaciones internacionales han pasado por diferentes etapas desde sus orígenes hasta la actualidad; hay que considerar el concepto de Relaciones Internacionales como el vínculo político, económico y social entre dos o más comunidades políticas, soberanas, autónomas e independientes. Considerando este concepto, las relaciones internacionales surgen desde el momento que entran en contacto dos comunidades que puede ser desde la época de las tribus o clanes, con la firma de los primeros tratados entre las ciudades o estados griegos (Esparta, Tebas y Esparta), hasta la actualidad en la cual se observan fenómenos en el sistema internacional que tienen carácter de relaciones internacionales.

El objeto de estudio de las relaciones internacionales es la sociedad internacional. Esa sociedad que se encuentra formada por una gran cantidad de elementos como: el Estado, los organismos internacionales, las empresas internacionales, las Agencias Financieras, los Organismos No Gubernamentales Internacionales, etc. Los fenómenos políticos, económicos, sociales y culturales que se presentan en el sistema internacional.

Ahora bien, hablando de relaciones diplomáticas, como bien se sabe es una de las ramas que componen las relaciones internacionales. Podríamos definir el ejercicio de diplomacia como la ciencia de las relaciones exteriores, el arte de negociar, el manejo de las relaciones internacionales, la ciencia de las relaciones que existen entre los diversos estados y la forma de concretar una política internacional determinada. De cualquier manera, como se la defina, la diplomacia lleva implícita la idea de relaciones de Estados entre sí con la comunidad internacional, la de negociar y la de orientar los intereses de sus gobiernos en su vida de relación. El fin último de la diplomacia es la búsqueda de la paz en sus dimensiones regional y mundial.

La representación de un Estado ante otro, el servicio de sus intereses, la negociación, debe ser realizada con miras a alcanzar ese gran objetivo, donde se funden en uno sólo todos los esfuerzos de la diplomacia mundial. Finalmente podemos definir, las relaciones diplomáticas como los vínculos formales que mantienen entre sí los Estados y otros sujetos de derecho internacional, que se autorizan recíprocamente la existencia de Misiones permanentes destinadas a cumplir funciones diplomáticas. Este concepto conlleva las ideas de establecimiento, mantenimiento y término de las relaciones diplomáticas, de permanencia y de sujetos de las mismas.

La existencia de relaciones diplomáticas presupone entonces el reconocimiento de los respectivos gobiernos; sin embargo, excepcionalmente dos gobiernos pueden reconocerse recíprocamente, pero tener sus relaciones diplomáticas suspendidas o interrumpidas. Así ocurre, por ejemplo, entre Australia y Corea del Norte.

Este último país retiró de hecho a sus agentes diplomáticos en 1975, pocos meses después de que éstos hubiesen asumido sus funciones, sin dar razones de ninguna especie, y solicitó a Australia retirar a sus diplomáticos de ese país. Existen diversas formas de establecer relaciones diplomáticas entre dos países, estos han ido surgiendo de distinta manera a la vida independiente y ello influye directamente respecto de la forma como se vincularán con la comunidad internacional. Algunos fueron formándose paulatinamente, y existen desde tiempos muy remotos. Algunos nacieron a través de negociaciones, otros son creación de sus antiguas metrópolis, otros mediante guerras de liberación o de independencia.

Históricamente los países han recurrido a medios de aproximación políticos antes de iniciar las respectivas negociaciones, como una manera de ir sondeando el terreno y preparar a las respectivas opiniones públicas. Así, pueden usarse delegaciones deportivas o culturales, que permiten conocer la receptividad del otro país y de sus ciudadanos ante tales presentaciones. Ejemplo de ello la diplomacia utilizada tan exitosamente entre la República Popular China y los Estados Unidos en 1971. La cultura puede prestar al respecto una enorme utilidad si es manejada sutilmente con fines políticos.

Asimismo, puede avanzarse paulatinamente, por ejemplo, desarrollando corrientes comerciales, para luego establecer vínculos consulares de carácter honorario; después relaciones consulares formales a través de Consulados de profesión, para culminar con el establecimiento de relaciones diplomáticas.

Las relaciones económicas y financieras entre los Estados fomentan la interdependencia, y considerando que a la vez el mundo crece principalmente con la evolución de la tecnología, la República de China fundamentó sus proyecciones políticas y económicas en estos planteamientos.

La República de China en estos términos puede clasificarse como una potencia sectorial en el ámbito tecnológico, ya que ha sobresalido por su desarrollo a nivel internacional, y esto le da la capacidad de influencia limitada con las empresas transnacionales y los países en vías de desarrollo con los que tiene relaciones diplomáticas.

Para la teoría globacionista, las relaciones entre los Estados están caracterizadas así. Los Estados y otras entidades interactúan dentro de un sistema internacional global de naturaleza esencialmente capitalista, siendo la economía globalizada la que condiciona, la estructura. Para comprender el comportamiento externo de los Estados, se debe entender cómo la estructura del sistema global condiciona o predispone a ciertos actores a actuar de determinada manera.

Los factores económicos tienen una importancia decisiva en el desarrollo de las relaciones internacionales, en que la negociación esta predeterminada a favor de la continuidad del sistema capitalista global, la economía es clave para entender la creación, evolución y funcionamiento del sistema global contemporáneo.

A mediados del setenta, surgen fenómenos a nivel mundial que el realismo no puede explicar; surge entonces la teoría de la interdependencia, los principios fundamentales de esta teoría son: Existencia de canales múltiples que conectan a las sociedades, es decir no sólo relaciones entre Estados, sino también a nivel gubernamental y transnacional, dando cuenta de la existencia de nuevos actores en la política mundial.



La diplomacia se ha convertido en una relación internacional, que es regulada jurídicamente en la cual va implementados derechos y a la vez obligaciones entre los países, todo según la subjetividad del derecho internacional, en tal sentido, no sólo los Estados sino también las Organizaciones intergubernamentales o los pueblos y movimientos de liberación reconocidos como tales por la comunidad internacional, son actores con capacidad para generar o participar en las relaciones diplomáticas.

Por el contrario, las ONG, las Empresas Multinacionales o cualquier otra categoría de actores no reconocidos internacionalmente, carecen de competencias de carácter diplomático, para que la relación diplomática sea beneficiada de validez jurídica y efectividad política, debe poseer representación del sujeto internacional, si bien trata de proteger sus intereses y bienes establecidos en el extranjero, La diplomacia se perfila así no sólo como una forma de relación alternativa a la guerra sino también como una forma de relación destinada a evitarla.

Cuando la diplomacia se concibe y ejecuta para incrementar el poder de los actores internacionales, propiciando el desencadenamiento de conflictos armados, termina siendo rehén de la estrategia bélica y, llegado ese punto, acaba por quedar desvirtuada y, con frecuencia, desacreditada ante los restantes gobiernos y organismos internacionales, así como ante la opinión pública, nacional e internacional. Y a su vez el comercio representa un intercambio de bienes y servicios entre países y regiones, solventa una necesidad, que brinda la oportunidad de ingresar en el mercado de otros países, en un mundo globalizado como el de ahora es muy importante, solventar las exigencias de los consumidores y así generar competitividad en productos y servicios que generen ingresos productivos que beneficiaran al país, hace que crezca y se desarrolle la economía e implementar ingenio para realizar el comercio.

En la convención de Viena sobre relaciones consulares de 1963 dice en su Artículo 5, Funciones Consulares. Fomentar el desarrollo de las relaciones comerciales, económicas, culturales y científicas entre el Estado que envía y el Estado receptor, y promover además las relaciones amistosas entre los mismos, de conformidad con las disposiciones de la presente Convención.

Por lo cual, si dichas relaciones terminan no establece, que se deben concluir con las relaciones comerciales, como claramente dice es una manera de influir en las relaciones comerciales para un mayor beneficio, pero si se rompen las relaciones diplomáticas no establece que, estrictamente se deben dar por finalizado las relaciones comerciales.

El acto que un estado realiza de establecer relaciones diplomáticas con otro estado, es uno de los hechos más importantes en las relaciones internacionales, que se puede establecer entre naciones; realizar dicha acción implica una relación aún más estrecha entre países, significa que se reconocen políticamente entre ellos, comprometidos al respeto, como estados soberanos, crecer sus lazos de cooperación, y la relación entre ambos.

La apertura de relaciones diplomáticas, está regulado por normas internacionales, en las cuales se deja en claro que no se puede obligar a mantener relaciones diplomáticas, y si se decide terminar con dichas relaciones están en toda su facultad de terminarlas, ya que en ello va incluido estrictamente, la soberanía del país, principio que implemento El Salvador a Taiwán, pero acá se encuentra un problema, ya que con las nuevas relaciones diplomáticas, abiertas con la República Popular China, establece que no se puede tener relaciones comerciales con ambos, ya que para ellos Taiwán es una de sus provincias, si El Salvador quisiera tener una relación comercial o mantenerlas con Taiwán, debería haber una negociación de ese tipo con China, sea permitida por todos lo que nosotros pudimos haber negociado previamente con china.

Este acto es lo último que hacen los Estados cuando consideran que ya no hay intereses en mantener una cooperación, o que ya no existen intereses mutuos o en casos graves que se encuentren en conflictos armados, pero a su vez si la ruptura de relaciones diplomáticas, no es muy grave, es decisión de los Estados si deciden mantener relaciones comerciales, claro está que estas se pueden ver afectadas, ya que pueden disminuir o romper definitivamente.

Según la convención de Viena sobre relaciones diplomáticas de 1961 establece en su Artículo 45. En caso de ruptura de las relaciones diplomáticas entre dos Estados, o si se pone término a una misión de modo definitivo o temporal: "a) El estado receptor estará obligado a respetar y a proteger, aún en caso de conflicto armado, los locales de la misión, así como sus bienes y archivos".

En ningún momento establece que se deben, terminar las relaciones comerciales entre los países. En concordancia, las relaciones diplomáticas es una forma más estrecha de mantener relaciones con diferentes estados, es un reconocimiento político que se da entre ambos países y por la cual se puede incluso mejorar el comercio y gozar de los beneficios de exportación e importación.

### **3.1 CASO VENEZUELA**

BBC mundo realizo un artículo en el cual trataba sobre la ruptura de relaciones diplomáticas entre Venezuela y Colombia. El gobierno de Venezuela rompió relaciones diplomáticas con Colombia en respuesta a las denuncias de Bogotá sobre la supuesta presencia de jefes guerrilleros colombianos en territorio venezolano.

La ruptura fue anunciada por el presidente venezolano, Hugo Chávez, luego de las acusaciones que presentó Bogotá ante el Consejo Permanente de la Organización de Estados Americanos (OEA) sobre la presunta existencia de campamentos de las FARC y el ELN en Venezuela. (BBC 2010).

En respuesta al cierre de las oficinas consulares de Colombia en Venezuela, y en vista de proteger la vida e integridad de sus funcionarios diplomáticos y connacionales, el gobierno colombiano presentó los llamados puntos consulares en la frontera con Venezuela, las relaciones comerciales siguieron existiendo aunque, vieron una disminución, “El comercio binacional entre Venezuela y Colombia para el mes de febrero del 2020, acumuló la cifra de 29 millones de USD representando una caída del 48% frente a los 57 millones de USD correspondientes al año 2019” (CAVECOL 2020).

En dicho artículo el profesor de política internacional de la London School of Economics (LSE), Francisco Panizza, menciona que en este tipo de situación la suspensión de relaciones comerciales es una posibilidad, la restricción y/o suspensión del tránsito de personas, la prohibición y/o restricción de importaciones. Dicha acción llevó a que el intercambio comercial se redujo a lo más mínimo, y en parte se dio debido al cierre de las fronteras, aunque en años anteriores se había notado el escaso comercio que existía entre ambas naciones. Dejando claro que las relaciones comerciales, es una manera en la cual puede existir intercambio de bienes y servicios entre países y que puede darse sin que existan relaciones.

### **3.2 CASO EEUU – CUBA.**

El 22 de octubre de 1962 el presidente de los EEUU, John Fitzgerald Kennedy, anunciaba en un mensaje televisado el bloqueo naval a Cuba. La isla permanecería en cuarentena y se crearía un cerco alrededor de ella, desplegando barcos y aviones. El anuncio llegó después de que un avión espía estadounidense fotografiara en Cuba varias estructuras que correspondían con instalaciones de misiles por parte de la URSS en la isla. Fue el detonante de la conocida "Crisis de los misiles" uno de los mayores conflictos durante la Guerra Fría y que cerca estuvo de hacer estallar una guerra nuclear. El objetivo del bloqueo sobre Cuba no era otro que impedir el transporte de los elementos necesarios para continuar con la instalación de los misiles. Por su parte, Cuba, había accedido a la construcción de esta base debido a las amenazas de EEUU de invadir la isla.

El 3 febrero 1962, tras la expulsión de Cuba de la OEA, Kennedy ordena el embargo total de Cuba. La Casa Blanca prohíbe la ayuda a Cuba y a cualquier otro país que brinde asistencia a la isla. Posteriormente en 1965, Comienza el llamado éxodo de Camarioca (Matanzas), que, junto con los Vuelos de la Libertad, permitió la emigración de más de 100.000 personas de la isla hasta 1973. A su vez en 1966. EE UU aprueba la Ley de Ajuste Cubano, que legaliza automáticamente a los inmigrantes de Cuba que alcancen sus playas y les facilita trabajo. Esta es la política conocida como del "pie seco / pie mojado".

En 1981, la nueva administración del presidente Ronald Reagan re instituye una política más hostil contra Cuba. 1990 sucede que el gobierno cubano decreta el "Período especial en tiempos de paz", por el que impone restricciones en el consumo y la economía. En 1996, la administración Clinton promulga la Ley Helms-Burton que permite demandar en los tribunales a quienes hacen negocios en Cuba con propiedades confiscadas a estadounidenses en la isla.

En 2009, en abril, el presidente de Estados Unidos, Barack Obama, levanta las restricciones a los viajes de familiares y los envíos de remesas a Cuba. Unos días después, ofrece un "nuevo comienzo" en las relaciones, el mayor avance para el deshielo en 50 años, aunque cree que hay un largo camino antes de levantar el embargo.

Obama anunció en 2014 que Estados Unidos restablecería las relaciones diplomáticas con Cuba, lo que incluiría la reapertura de la embajada de Estados Unidos en La Habana, cerrada en 1961 después de la revolución cubana. En 2016, Obama fue el primer presidente en visitar la isla en más de 50 años. Sin embargo el Presidente Trump anunció la cancelación del tratado de Obama, pero señaló que no afectará los viajes familiares ni las remesas. La embajada continuará en La Habana, pues según dijo Trump, es un canal necesario, se tiene que tener en cuenta que los cambios no serán inmediatos.

### **3.3 CASO EL SALVADOR – CUBA**

El Salvador y Cuba establecieron relaciones diplomáticas el 11 de noviembre de 1902 y hasta antes de la llegada de Fidel Castro al poder, las relaciones políticas diplomáticas entre ambos países se encontraban al más alto nivel. Ejemplo de ello es la acreditación de una misión especial por parte de El Salvador para que asistiera a la toma de posesión de la Presidencia de la República de Cuba por el Mayor Gerardo Fulgencio Batista, así como la invitación que se extendió al Gobierno de Cuba para la toma de posesión del presidente de El Salvador, José María Lemus, en 1956. El 22 de marzo de ese mismo año se acredita al Sr. José de la Luz León, embajador extraordinario y plenipotenciario de Cuba en El Salvador.

Con la caída de Batista, El Salvador fue después de Venezuela, el segundo país en reconocer al Gobierno Cubano, presidido por el Dr. Manuel Urrutia Lleo y el 6 de marzo de 1959 se acredita en el país al Dr. René Rayneri Parla, Embajador Extraordinario y Plenipotenciario de Cuba en El Salvador.

El Salvador, en la Reunión celebrada en Punta del Este de 1962, mostró un claro alineamiento a las políticas de los Estados Unidos, el Canciller en su discurso pidió la aplicación del Art. 8 del TIAR, el cual establece que “para los efectos de ese tratado las medidas que el órgano de consulta acuerde comprenderán una o más de la siguientes: El retiro de los jefes de misión, la ruptura de relaciones diplomáticas, la ruptura de relaciones consulares, la interrupción parcial o total de las relaciones económicas, o de las comunicaciones ferroviarias, marítimas, aéreas”.

Sin embargo, a pesar que las relaciones diplomáticas se rompen con Cuba en el año 1962, si había lazos comerciales, en el sector turístico se conocía de un cierto rubro de salvadoreños que viajaban con destino a Cuba. Además de ello según el Banco Mundial de Reserva (2020) refleja datos comerciales de exportaciones e importaciones con Cuba desde el año de 1994 hasta la fecha. Lo que significa, a pesar de no tener relaciones diplomáticas formalmente establecidas, si había lazos comerciales entre ambos países, hasta el nuevo establecimiento de relaciones diplomáticas con Cuba el 1 de junio de 2009 con la llegada del ex presidente de la República de El Salvador Mauricio Funes.

### **3.5 CASO COMERCIAL CHINA –EL SALVADOR.**

En China se reúne el 80% de las empresas importadoras y exportadoras a escala mundial, y estas son el mercado meta de El Salvador en esa región. Anualmente, instituciones como la Cámara de Comercio realizan misiones comerciales a China, para poder entrar en negociaciones con empresas que están interesadas en introducir productos del mercado occidental al continente asiático. Las exportaciones de El Salvador hacia el continente asiático ascendieron a \$5.8 millones para el año 2007. Es por ello, el país apuesta a ese mercado, según la Cámara de Comercio e Industria, que confirmó los buenos resultados de exportación hacia esa nación asiática.

Según la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, los proyectos fundamentales con el mercado asiático están enmarcados con el apoyo que se recibía de la Embajada de Taiwán y ahora con la República Popular de China enfocado con misiones comerciales utilizando una plataforma de negocios que permite al exportador explorar nuevas oportunidades comerciales en China. Es decir, a pesar que El Salvador no poseía relaciones oficiales con la República Popular China, las relaciones que se sostenían son canalizadas por medio de misiones comerciales, para indagar en nuevos mercados dentro de la nación asiática al igual.

Según la Cámara de Comercio, El Salvador antes exportaba hacia China varios productos de factura nacional, entre los que figuran el azúcar, mariscos, jabones orgánicos y el café, este último es llevado a Taiwán y luego enviado por terceros a la República Popular de China.



### **3.6 MODELO ECONÓMICO DE EL SALVADOR.**

El Salvador se desenvuelve en un sistema capitalista ya que los medios de producción tierra y capital son de propiedad privada y están concentrados en pocas manos; el sector empresarial es visto como el principal actor económico; y la distribución del producto y el excedente se da en forma de salarios para la clase trabajadora, y utilidades/dividendos para la clase empresarial.

En cuanto al modelo económico salvadoreño, desde la aplicación de las recomendaciones del “Consenso de Washington, se ha implementado profundamente el neoliberalismo. En este modelo neoliberal, se propugna la minimización de la intervención del Estado en la economía, la privatización de varios servicios de beneficio público, la desregulación de la economía, entre otras.

El Gobierno salvadoreño que se encontraba a cargo en el 2010, mencionaba que deseaban cambia el modelo económico, pero no el sistema, ya que no habían logrado potenciar el desarrollo del país, dicha actitud seguía enmarcada al modelo neoliberal, un ejemplo que se pudo observar fue el cargo a las telefonías, impuestos que va en dirección al consumo y que estos en mayor beneficio pueden ir dirigidos a impuestos sobre ingresos, que benefician a la población entre otras actitudes y acciones que no dejan tener un carácter neoliberal y este ser cambiado si existen los recursos y voluntad política por el momento estos elementos se encuentran nulos.

### **3.7 MODELO ECONÓMICO CHINO**

El periódico virtual de El Economista, (Albarrán - 2018) expone que el nuevo modelo económico al que le está apostando la economía China, se refiere básicamente a impulsar el mercado interno y poner las exportaciones como segundo motor del crecimiento económico. Según Albarrán citado por Luz María De la Mora, directora de la consultora LMM Consulting, especializada en comercio exterior, comentó que China seguirá siendo el país con los niveles de exportaciones más altos, sólo que ahora buscará completar el crecimiento de su economía integrando más al mercado interno.

El hecho de que China esté viendo cómo promueve el desarrollo y la integración de sus regiones más rezagadas, te habla de una economía con mayores posibilidades y de querer impulsar una clase media con capacidad de recursos que va a demandar productos y servicios, no sólo de China sino de todo el mundo. En las últimas décadas, China se distinguía por sus altas tasas de crecimiento, que mantenían un promedio de 10%, lo cual se debía principalmente a sus exportaciones, la industria y al potente gasto en inversión.

La experta de LMM Consulting dijo que China ha sabido aprovechar el modelo de economía exportadora y que ahora le faltaría dirigirlo a que se complemente con el desarrollo interno y que esto tendrá efectos en otros países, De la Mora también comento que China es muy conservadora en cuanto a su mercado y a quien permite el ingreso a él, pero que ello depende a su vez del tipo de mercado y aunque la liberalización económica en China es un tanto nueva, la política de inversión del país debe ser un poco más accesible y así brindar fuentes de inversión, que a su vez apunten al desarrollo de sus servicios.

### **3.8 MERCADO CENTROAMERICANO Y CHINA EN LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS.**

Hace unos años atrás, China tenía poco interés en Centroamérica, básicamente por la relación diplomática que esa región, casi en bloque mantenía con Taiwán, eso desviaba su atención e interfería para concretar relaciones con los países de dicho continente.

Pero la dinámica ha cambiado. Animado por promesas chinas, El Salvador ha sido de los últimos de la región que se sumó a otros países vecinos que han establecido Relaciones diplomáticas recientemente, adoptando la política de “una sola China”.

Ahora bien en cuanto al tema de comercio internacional de la región y de acuerdo a la OMC (2019) un conjunto de factores, como los nuevos aranceles y las medidas de restricción que afectan a las mercancías más comercializadas, el debilitamiento del crecimiento económico mundial, la imposición de condiciones monetarias más estrictas en los países desarrollados, han supuesto un lastre para el crecimiento del comercio en los últimos años. Asimismo, el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2019) señala el efecto negativo en el comercio a raíz de la incertidumbre en torno a políticas económicas en algunas economías desarrolladas y las fuertes tensiones comerciales entre Estados Unidos y China.

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), se considera que el desempeño del comercio mundial en la primera mitad del año 2019 como el menor después de la crisis de 2009, situación que se ha transferido al comercio regional por su vínculo con economías como Estados Unidos, la Unión Europea y la China.

Sin embargo, con el paso de los años, y con una mayor atención de China hacia la región, el comercio con América Central ha aumentado. En año el 2000 el comercio de cada nación centroamericana con el país asiático era muy limitado, pero a partir del 2009 empezó a crecer, de acuerdo con la siguiente tabla entre los años 2012 y 2014 la cantidad de exportación e importación total para china por cada país era de la siguiente manera:

<b>Total de Importaciones y exportaciones centroamericanas a China</b>		
<b>Total acumulado período 2012 - 2014 (Miles de USD)</b>		
<b>País</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>
<b><i>Costa Rica</i></b>	\$214,994,000.00	\$1,528,463.00
<b><i>El Salvador</i></b>	\$3,683,000.00	\$603,520,000.00
<b><i>Guatemala</i></b>	\$34,695,000.00	\$1,264,958.00
<b><i>Honduras</i></b>	\$42,218,000.00	\$277,836,000.00
<b><i>Nicaragua</i></b>	\$16,352,000.00	\$465,356,000.00
<b><i>Panamá</i></b>	\$40,525,000.00	\$5,712,630,000.00

Fuente: CEPAL, Sistema Interactivo Gráfico de Datos de Comercio Internacional – Elaboración propia.

Con el transcurrir de los años y el establecimiento de relaciones diplomáticas de con China con más países centroamericanos, la inversión y el comercio también han ido en aumento, recordemos que hasta el año 2014 el país asiático solo mantenía Relaciones con Costa Rica y era Taiwán el que predominaba en la región. Pero poco a poco esto ha ido cambiando. De acuerdo al informe económico de la Secretaria de Integración Económica de Centroamérica (SIECA) es importante mencionar la presencia del crecimiento de las exportaciones de la región, hacia socios como la República Popular de China que presentó una variación de crecimiento del 63.6%, mostrando una oportunidad de mercado para el comercio regional.

En cuanto los productos de exportación al mercado extra regional, según la CEPAL han venido predominando los bienes primarios teniendo mayor ponderación el café y sucedáneos con el 12.38% de participación en el total; bananos y plátanos con el 12.04%; y los instrumentos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria con el 11.45%. En el caso del café se percibió una baja en la participación dentro del grupo de productos, en comparación al 14.2% de 2017; esto debido a las reducciones de los precios internacionales siendo los caficultores de pequeñas áreas quienes se ven afectados por las consecuencias de esta disminución.

A continuación, se muestra tabla de productos que más exporta cada país de la región en los últimos años para China:

<b>Principales productos de exportación centroamericana al mercado chino.</b>	
<b>Costa Rica</b>	Micro conjuntos electrónicos, dispositivos semiconductores.
<b>El Salvador</b>	Condensadores electrónicos, cartón, camisetas y azúcar
<b>Guatemala</b>	Azúcar, confitería, concentrado de zinc y desechos plásticos.
<b>Honduras</b>	Concentrados de zinc y plomo, chatarra no ferrosa y camisetas.
<b>Nicaragua</b>	Chatarra no ferrosa, desechos plásticos y camisetas.
<b>Panamá</b>	Buques y embarcaciones, cueros de bovinos y equinos, y harinas no comestibles.

Fuente: CEPAL, Sistema Interactivo Gráfico de Datos de Comercio Internacional – Elaboración propia.

Tal como se observa en el cuadro anterior los productos que cada país exporta al país asiático son diferentes, pero básicamente los bienes que más se exportan consisten en productos primarios y bienes basados en recursos naturales, así como tecnologías y manufactura.

En lo que respecta a las importaciones, el Centro de Estudios para la Integración Económica (CEIE) de la SIECA, reporta que para el año 2018 – 2019, Estados Unidos y la China se mantuvieron como los principales socios la región centroamericana, con el 41.0% y el 13.4% respectivamente.

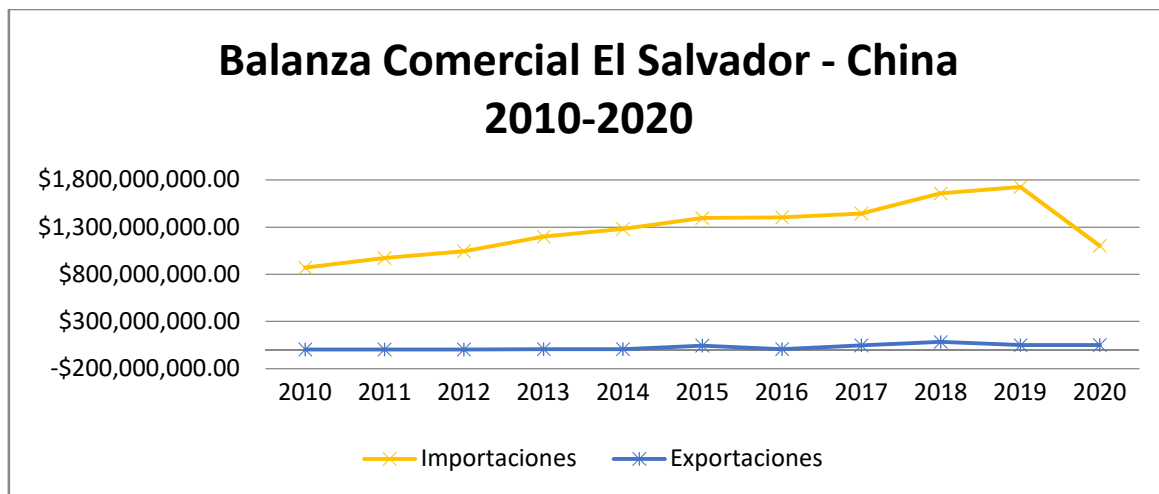
### **3.9 COMERCIO INTERNACIONAL DE EL SALVADOR Y CHINA.**

En 2016 las exportaciones a China alcanzaron un total de \$6,1 millones, lo que refleja un aumento del 13.5% respecto al 2015 (El Mundo, 2017). Para 2018, el comercio total ascendió a \$1,746 millones. En los últimos años, y debido principalmente a la ubicación geográfica de El Salvador dentro del istmo centroamericano, el interés chino ha ido en aumento.

En el 2017, el Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador, (PROESA) en coordinación con el Consejo Chino para el Fomento del Comercio Internacional (CCPIT), realizaron un foro de comercio en inversión China y El Salvador: las principales áreas de interés comercial de empresas chinas en El Salvador, incluyen: maquinaria de construcción, agrícola, automóviles, motocicletas, equipos de comunicaciones, terminales, ferretería y artículos de consumo diario, entre otras.

Ese mismo año, el gobierno salvadoreño trasladó su Consejería Económica, Comercial y de Turismo radicada en Shanghái hacia la capital Beijing. (Pino, R., 2017). Tras el establecimiento de las relaciones diplomáticas salvadoreñas con China, se espera asimismo que el país asiático aumente su presencia en los próximos años como inversionista en esa región del Golfo de Fonseca.

De acuerdo a cifras del Banco Central de Reserva de El Salvador, se ha mantenido una dinámica balanza comercial con China, durante los últimos 10 años:



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Central de Reserva

### 3.1.1 PERSPECTIVAS DE LAS EXPORTACIONES SALVADOREÑAS AL MERCADO CHINO.

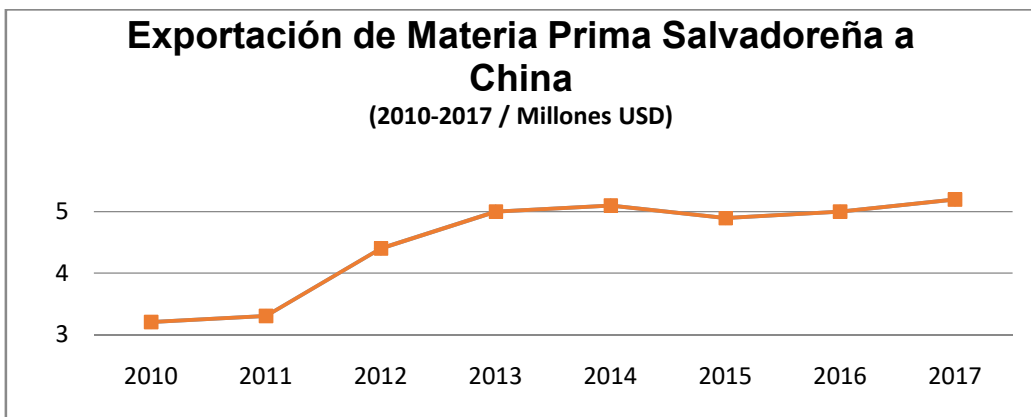
América Latina no estaba originalmente incluida en el horizonte de planificación de la Nueva Ruta de la Seda. Según el Instituto Mercator de Estudios sobre China (MERICS), por lo menos 35 países tenían ya fuertes lazos económicos con China para ese momento. Chile fue el único país latinoamericano que lo hizo, suministrando el 49% de su cobre y el 7,5% del total de sus exportaciones al gigante asiático. Desde 2015, China ha seguido fortaleciendo sus vínculos estratégicos con la región de América Latina, en los que la inversión directa para con China desempeñando un papel importante.

En los últimos años, el enfoque de las inversiones de China ha pasado del sector de las materias primas al de la manufactura, los servicios y la infraestructura, lo que abre oportunidades para que países de escasos recursos como El Salvador se beneficien de las inversiones chinas.

Formalmente, Panamá se acercó primero a China. Mientras tanto, casi todos los países de América Latina han intensificado sus relaciones con China.

Una declaración conjunta recientemente firmada confirmó la participación de El Salvador en la Nueva Ruta de la Seda. Contiene un compromiso explícito de participar en el proceso de integración de China: "El Salvador se adhiere al principio de la China Única, rechazando categóricamente cualquier acción contraria a este principio, así como cualquier forma de 'independencia de Taiwán'".

A cambio, China está invirtiendo en la construcción de un estadio, una biblioteca nacional y en el turismo en la costa salvadoreña. Pocos días después de la visita del Presidente Bukele a Beijing, una delegación de expertos chinos visitó el país centroamericano en diciembre de 2019 para planificar inversiones en el sistema de agua potable y alcantarillado de los paseos marítimos, el llamado "Proyecto Ciudad del Surf". China también planea invertir en la construcción de carreteras, parques y un nuevo muelle en el puerto de La Libertad con restaurantes y tiendas.



Fuente: BCR – elaboración propia



Al momento de establecer el promedio de las exportaciones salvadoreñas en los últimos años, podemos notar que El Salvador exportó \$85.9 millones a China al cierre del año pasado, eso significó un crecimiento del 82%. Con estos datos China se convirtió en el noveno destino de las exportaciones del país. Las estadísticas del MINEC indican que el principal producto salvadoreño de exportación a China es el azúcar de la caña, que el año pasado alcanzó los \$76.53 millones, con un crecimiento de \$38.35 millones comparado con 2017.

Según las estadísticas publicadas por el Banco Central de Reserva (BCR). “De esta forma, China ocupó la sexta posición como socio estratégico comercial de El Salvador en términos de exportaciones, superando a países como México, Panamá, República Dominicana, España e Italia, al participar con un 2.3% del total de exportaciones del país”, aseguró el BCR en el comunicado.



Fuente: BCR – elaboración propia

Fernando Romero, experto en temas de logística y transporte internacional, expuso los aspectos claves que deben tenerse en cuenta al momento de exportar a China. El experto señaló que el territorio chino cuenta con 47 aeropuertos con servicio aduanero, destacando los aeropuertos de Beijing y Shanghái; de otro lado

vemos, China cuenta con una amplia red portuaria que consta de más de 350 puertos y sub-puertos. A lo que se le agrega que el desempeño del servicio aduanero en China el cual es uno de los más eficientes en el mundo, ya que el Banco Mundial lo ubicó en la posición número 27 de 150 países.

### **3.1.2 SUPUESTOS TEÓRICOS**

De acuerdo a datos oficiales, el único rubro salvadoreños que ha experimentado un leve crecimiento de exportación hacia el mercado chino, ha sido el azucarero, sin embargo no se reflejan cifras alentadores, que determinen que el mercado salvadoreño, está llevando a cabo procesos estratégicos, para lograr un máximo potencial de exportaciones hacia el mercado chino, que conlleve a cifras de crecimiento económico que contribuyan al desarrollo nacional, por lo que es pertinente considerar la creación del diseño de una estrategia enfocada en el impulso de las exportaciones salvadoreñas hacia el mercado en la República Popular China.

#### 4. MARCO CONCEPTUAL.

- **Comercio:** “Negociación que se entabla al comprar o vender géneros y mercancías. Actividad socioeconómica que consiste en la compra y venta de bienes, ya sea para su uso, para su venta o para su transformación. Se trata de la transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor.” ECURED (2018)
- **Competitividad:** “La competitividad generalmente se basa en una ventaja competitiva, esto es, una cierta habilidad, recursos, tecnología o atributos que hacen superior al que la posee. Se trata de un concepto relativo en donde se compara el rendimiento de una persona u organización con respecto a otras”. Roldan, P (2019)
- **Comunismo:** Movimiento y sistema político, desarrollados desde el siglo XIX, basados en la lucha de clases y en la supresión de la propiedad privada de los medios de producción”. Real Academia Española (RAE, 2019)
- **Comercio Internacional:**“El comercio internacional es aquella actividad económica que se refiere al intercambio de bienes y servicios entre todos los países del mundo”. Padel, B. (2018)
- **Desarrollo Nacional:** La Declaración sobre el derecho al desarrollo, en su artículo 1. Expresa que. “El derecho al desarrollo es un derecho humano inalienable en virtud del cual todo ser humano y todos los pueblos están facultados para participar en un desarrollo económico, social, cultural y político en el que puedan realizarse plenamente todos los derechos humanos y libertades fundamentales, a contribuir a ese desarrollo y a disfrutar de él”.

- **Estrategia:** “Es un plan para dirigir un asunto. Una estrategia se compone de una serie de acciones planificadas que ayudan a tomar decisiones y a conseguir los mejores resultados posibles. La estrategia está orientada a alcanzar un objetivo siguiendo una pauta de actuación”. Obrador, M. (2018)
- **Economía:** “Disciplina que estudia las relaciones sociales que afectan a los procesos de producción, distribución, consumo e intercambio de bienes y servicios. Es una Ciencia que se integra con otras muchas disciplinas, relacionándose con otros numerosos campos profesionales y dando lugar a enfoques multidisciplinares sin los que el componente económico no tendrían sentido”. Fernández, H. (2020)
- **Exportación:** “Una exportación es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que el país productor o emisor (el exportador) envíe como mercancía a un tercero (importador), para su compra o utilización”. Oca, J (2018)
- **Logística:** “La logística son todas las operaciones llevadas a cabo para hacer posible que un producto llegue al consumidor desde el lugar donde se obtienen las materias primas, pasando por el lugar de su producción”. López, J (2019)
- **Mercado:** “Es la organización en la que se manejan los bienes y servicios para ser distribuidos en una masa determinada de personas, esto es si quiere decir de manera sencilla, el área del mercado administradora de los dispensadores que son los sitios públicos a los que el comprador asiste a optar por lo que desea, cabe destacar que el concepto de mercado ha evolucionado en los últimos años con la llegada de la tecnología y el internet, gracias a esto, se han abierto nuevos caminos para entablar relaciones comerciales”. Yirda, A. (2019).

- **Marketing:** "El marketing es un proceso social y administrativo mediante el cual grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean a través de generar, ofrecer e intercambiar productos de valor con sus semejantes". Kotler, P. (sf) "El marketing es la realización de aquellas actividades que tienen por objeto cumplir las metas de una organización, al anticiparse a los requerimientos del consumidor o cliente y al encauzar un flujo de mercancías aptas a las necesidades y los servicios que el productor presta al consumidor o cliente". McCarthy, J. (sf).
- **Modelo económico:** "La representación abstracta y formal de la manera en que los hombres actúan en el ámbito económico". Salazar, A. (2006)
- **Modelo Capitalista:** "El capitalismo es un sistema económico en función de los intereses de los capitalistas, a costa del esfuerzo de los trabajadores". Según Granadino, S. (2015)
- **Términos de intercambios:** "Se definen los términos de intercambio (TI) a la relación que existe entre los precios de los productos de exportación y los precios de los productos de importación. Dado que las economías constan de muchos sectores que producen y demandan múltiples bienes, la medición de los términos de intercambios se realiza mediante la razón del índice de precios de las exportaciones (IPCX) y del índice de precios de las importaciones (IPCM)". Padel, B. (2018)

## **5. MARCO LEGAL**

### **5.1 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO.**

#### ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES.

A lo largo de los años el número de acuerdos comerciales regionales (ACR) ha ido creciendo y su alcance se ha ampliado; en particular, se ha registrado un aumento notable de los grandes acuerdos plurilaterales en curso de negociación. La no discriminación entre interlocutores comerciales es uno de los principios fundamentales de la OMC; sin embargo, los ACR, que son acuerdos comerciales preferenciales recíprocos entre dos o más interlocutores, constituyen una excepción a ese principio y se autorizan en el marco de la OMC, con sujeción a un conjunto de normas.

#### **Mecanismo de Transparencia para los ACR.**

Según la OMC, el 14 de diciembre de 2006, el Consejo General estableció con carácter provisional un nuevo mecanismo de transparencia que iba dirigido a todos los acuerdos comerciales regionales (ACR). Según mencionan este nuevo mecanismo de transparencia negociado en el Grupo de Negociación sobre las Normas prevé el pronto anuncio de cualquier ACR y su notificación a la OMC.

Se menciona que el mecanismo de transparencia no es algo definitivo, sino que tiene carácter provisional. A la vez plantean que los Miembros deberán examinar y, que si es necesario, se modificara la decisión y esta se sustituirá con un mecanismo permanente adoptado como parte de los resultados globales de la Ronda de Doha.

## **5.2 CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE TRATADOS INTERNACIONALES.**

La Convención de Viena sobre el derecho de los Tratados Internacionales, en su sección tercera sobre la; terminación de los tratados y suspensión de su aplicación nos dice en su artículo 63 que, la ruptura de relaciones diplomáticas o consulares entre partes de un tratado no afectará a las relaciones jurídicas establecidas entre ellas por el tratado, salvo en la medida en que la existencia de relaciones diplomáticas o consulares sea indispensable para la aplicación del tratado.

## **5.3 CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE RELACIONES DIPLOMÁTICAS DE 1961.**

Según la convención de Viena sobre relaciones diplomáticas, establece en: Artículo 2 El establecimiento de relaciones diplomáticas entre Estados y el envío de misiones diplomáticas permanentes se efectúa por consentimiento mutuo., así mismo reafirma en el Artículo 3 Las funciones de una misión diplomática consisten principalmente en: (litera e) fomentar las relaciones amistosas y desarrollar las relaciones económicas, culturales y científicas entre el Estado acreditante y el Estado receptor.

Y al igual que Convención de Viena sobre el derecho de los Tratados Internacionales, contempla en el Artículo 45. En caso de ruptura de las relaciones diplomáticas entre dos Estados, o si se pone término a una misión de modo definitivo o temporal: (literal a) El estado receptor estará obligado a respetar y a proteger, aún en caso de conflicto armado, los locales de la misión, así como sus bienes y archivos. En ningún momento establece que se deben, terminar las relaciones comerciales entre los países.

## **5.4 CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR DE 1989.**

La Constitución de la República, en su Art. 101., reconoce que: el orden económico debe responder esencialmente a principios de justicia social, que tiendan a asegurar a todos los habitantes del país una existencia digna del ser humano. El Estado promoverá el desarrollo económico y social mediante el incremento de la producción, la productividad y la racional utilización de los recursos. Con igual finalidad, fomentará los diversos sectores de la producción y defenderá el interés de los consumidores.

Por su parte, la Carta Magna, en la Sección tercera, relativo a los tratados (art. 144) sostiene que: “Los tratados internacionales celebrados por El Salvador con otros estados o con organismos internacionales, constituyen leyes de la República al entrar en vigencia, conforme a las disposiciones del mismo tratado y de esta Constitución. La ley no podrá modificar o derogar lo acordado en un tratado vigente para El Salvador. En caso de conflicto entre el tratado y la ley, prevalecerá el tratado”.

## **5.5 LEY DE FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN.**

Decreto N° 598 del año 20011. Art. 1. La presente Ley tiene por objeto el fortalecimiento y apoyo a los sectores productivos, acorde a las reglas que rigen el comercio mundial, con la finalidad de promover la viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las empresas en el mercado nacional e internacional, contribuyendo así a la generación de empleos dignos y al desarrollo económico y social del país.



## **Objeto**

Art. 3.-PROESA tendrá por objeto promover y atraerla inversión privada nacional y extranjera, promover las exportaciones de bienes y servicios producidos en el país, la evaluación y monitoreo del clima de negocios y la elaboración de propuestas de mejora a las políticas de inversión y exportación.

## **Funciones de PROESA**

- a) Desarrollar actividades de difusión y promoción de los productos y servicios que conforman la oferta exportable y organizar la visita de clientes potenciales y misiones comerciales con, empresarios salvadoreños, facilitando contactos de negocios.
  
- b) Proveer asistencia a empresarios interesados en exportar, mediante la asesoría necesaria para procurar oportunidades y contactos de negocios, así como elaborar planes de exportación, perfiles de empresa, productos y mercados.
  
- c) Promover el establecimiento, de inversión extranjera en el país, diseñando e implementando las acciones necesarias para dicho fin.
  
- d) Contribuir al mejoramiento del clima de inversión del país.
  
- e) Proveer la asistencia y asesoría necesaria a potenciales inversionista y a aquellos ya establecidos, por medio de la legalización de actividades orientadas a contribuir a la decisión de invertir o de mantener inversiones en el país.

Siendo PROESA un organismo autónomo que promueve la exportación y la inversión de El Salvador. Ayudan al comerciante salvadoreño brindando apoyo mediante una serie de servicios de asesorías relacionadas al comercio internacional, que ayudan al comerciante salvadoreño y con el objetivo de facilitar su preparación e incursión en los mercados de exportación.

## **CAPÍTULO III. METODOLOGÍA.**

### **6. ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACIÓN.**

La presente investigación se realiza desde un enfoque metodológico cualitativo. Patton (1980) define los estudios cualitativos, como descripciones detalladas de situaciones, eventos, personas, interacciones, conductas observadas y sus manifestaciones, dicho enfoque nos permitirá obtener una comprensión más profunda del objeto y sujeto de estudio. Por lo cual el tipo de estudio es meramente descriptivo analítico.

Según Sampieri (1998), los estudios descriptivos permiten detallar situaciones y eventos, es decir cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno, y busca especificar propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Y de la misma forma de explicación a toda la información relevante que se ha encontrado, y que la interpretación que se plantea sea la más plausible para dar explicación a los fenómenos interpretados; tal es el caso del presente estudio que se considera un tipo de investigación descriptivo-analítico ya que se describe y se analiza:

- El entorno histórico y conceptual que han tenido El Salvador y China.
- El comportamiento e impacto en del comercio internacional, en los últimos 10 años.
- La oportunidad que, del mercado chino para El Salvador, bajo una estrategia de exportación salvadoreña para los próximos años.

## 6.1 OBJETO Y SUJETO DE ESTUDIO.

**Objeto:** El mercado de importaciones de la República Popular China.

**Sujetos:** Exportadores de pequeñas y medianas empresa de El salvador.

## 6.2 UNIDADES DE ANÁLISIS.

- El mercado de importaciones de la República Popular China.
- El mercado exportador de la pequeña y mediana empresa salvadoreña.

## 6.3 CATEGORÍAS DE ANÁLISIS.

CATEGORÍA DE ANÁLISIS	CATEGORÍAS DESCRIPTIVAS	ELEMENTOS DE ANÁLISIS
Características particulares del mercado importador de China.	Principales rubros de importación del mercado chino aplicable a la capacidad productiva salvadoreña.	Cantidad de Productos de importación, en los últimos años.  Montos de importación, por producto identificado en los últimos años.
	Características del mercado exportador de la pequeña y mediana empresa salvadoreña.	Cantidad de productos exportados por la pequeña y mediana empresa salvadoreña.  Montos de exportación de la pequeña y mediana empresa.

## **6.4 TÉCNICAS A EMPLEAR EN LA RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN,**

Al inicio de la investigación se tenían planteados una serie de instrumentos para la recolección de la información, pero El Salvador entro en emergencia nacional y cuarentena total, por la pandemia COVID-19, lo cual hizo imposible el realizar cualquier investigación de campo, se contaba con las visitas a embajadas, organizaciones, una serie de entrevistas y grupos focales con personas conocedoras del tema.

Sin embargo se concretizó una entrevista semi estructurada que se realizó de manera presencial al Licenciado Eduardo Portillo, Gerente General de grupo PROSERDI (GEMA café) una pequeña empresa cafetalera, la cual fue de gran apoyo para conocer más de cerca cómo se encuentra el sector exportador cafetalero y comprender la necesidad que existe de crear nuevas oportunidades para dar a conocer e incursionar en nuevos mercados internacionales.

De igual forma se y a la vez se realizó una entrevista semi-estructurada, a Karla Romero. Master of Business Administration, fue de enorme ayuda con sus conocimientos en materia, sobre la implementación de elementos clave en el diseño de la estrategia, debido a su conocimiento del mercado chino, y como los productores salvadoreños pueden desempeñar un papel en dicho mercado.

De esta manera, junto con la observación sistemática, permitió llevar a cabo los propósitos y objetivos de la investigación, estableciendo controles y fenómenos sobre los cuales se ejerce el control, debido a la recolección de información con objetividad en el análisis de todos los datos obtenidos por los medios oficiales, a su vez, junto con la observación no sistemática, ya que se requiere la información objetiva, a su vez, se requiere de la realización de conclusiones sin poseer

preconceptos de la situación, que por medio de la observación se necesitan para la realización de una explicación de las actividades, y de grupos de discusión para realizar un análisis completo, entre los instrumentos utilizados están diarios virtuales, tesis, archivos PDF, sitios web y libros.

### Instrumento de la observación

<b>FICHA INFORMATIVA</b>
Lugar: PROSERDI
Dirección: Calle Gabriela Mistral y 29 Avenida Norte #1006. San salvador, El Salvador, CA.
Contactos: 2226-6800/68-11 correo: grupoproserdi@proserdi.com
Entrevistado: Eduardo Portillo, Gerente General
Sobre la empresa: es una empresa cafetalera salvadoreña, se fundó en el año de 1989, e inicio sus exportaciones de café, en el año de 1990, ellos poseen oficinas administrativas en san salvador, plantaciones para producción de café, un plantel industrial en Ciudad Arce, la Libertad. Entre los servicios que ofrece se divide en dos áreas la primera es la <u>División de café</u> : que posee producción, procesos, torrefacción, mercado nacional y exportación. La segunda área es <u>la División de seguros</u> : y estas son asesoría y correduría de seguros
Descripción: lo primero que se observo fue que, la presencia del producto se podía apreciar desde el momento que se ingreso al lugar, reconociendo inmediatamente el producto GEMA,CAFÉ el cual se encontraba como muestra en sus presentaciones, una para aquellos que visiten las oficinas, sientan el interés del producto desde un inicio, la forma en como nos recibieron fue muy amena y en un ambiente muy relajado, dando la confianza para realizar la entrevista de una manera muy agradable, en el lugar se encontraba poco personal, por lo que se asumió a que debido a la pandemia covid19 y que aún eran muy pocos días en los cuales el país había levantado la cuarentena, pero esto no fue un impedimento para realizar todas las preguntas necesarias.

<b>FICHA INFORMATIVA</b>
Lugar: cultivación en las regiones de Chalatenango, Apaneca y volcán de Santa Ana
Entrevistado: Eduardo Portillo, Gerente General
Producto: GEMA, CAFÉ
<p>Descripción: El gerente general Eduardo Portillo, nos mostró que el producto GEMA, posee presentaciones en Presentaciones de 400 gr, por libras y también se maneja en presentaciones más pequeñas, y que este tiene dos líneas, la comercial y el gourmet, que lo venden en presentaciones tostado y molido; por cuestiones de tiempo no se pudo realizar una visita a los campos de plantación, a lo que él nos explicaba que es un proceso maravilloso de ver, el poder observar como una familia formada por papá, mamá e hijo realizan el cortado del café, el poder relacionarse de cerca con estas personas que se encargan de seleccionar y cortar el café; y que a la vez la calidad sus procesos empiezan desde la corta y la selección del grano, ya que otras empresas utilizan procesos en los que lavan el café en máquinas y este pierde la miel y el sabor propio del café a diferencia de ellos que el proceso lo hacen de una manera más natural, donde siempre se seca pero no lo hacen con máquinas industriales para que no pierdan la miel y de esa manera el grano tiene, mejor sabor. A su vez se tuvo la oportunidad de degustar el producto que presentan y el cual cumple con todas las características que posee ya que se puede decir que si poseen un café de muy buena calidad, se pudo observar el empaque de sus presentaciones ya que como nos mencionaba el licenciado Portillo el empaque es esencial, se tiene que ver bonito y que los futuros clientes lo miren atractivo eso es muy importante.</p>

## **6.5 LA TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL**

La técnica de investigación utilizada es la investigación social, la cual se puede definir como un conjunto de distintas herramientas, estrategias y recursos que le permiten a un sujeto investigador obtener/construir (siempre de manera indirecta) información y conocimiento sobre algún fenómeno de la “realidad” (u objeto de estudio) a partir de consultar diversos tipos de documentos (Martínez, 2004).

Dicha técnica ha servido de apoyo principal en la estructura de la investigación, a través de fuentes primarias como bibliográficas y hemerotecas, es decir información de revistas, artículos y periódicos. Asimismo, de fuentes secundarias como históricas y recopilación de análisis e interpretación de autores como fuentes de internet.

## 6.6 PROCESO DE ENTREVISTA

Se define una entrevista como el método diseñado para obtener respuestas verbales a situaciones directas o telefónicas, entre el entrevistador y el entrevistado. (Neiva 2011). En esta investigación se realizaron dos entrevistas semi estructuradas ya que, de acuerdo con Díaz, Torruco, Martínez, Varela (2013), estas parten de preguntas planeadas, que pueden ajustarse a los entrevistados. Por consiguiente, en la elaboración del instrumento mencionado se ha codificado a continuación los elementos principales, para la comprensión abreviada del proceso y facilitar el análisis de cada una:

Sujetos entrevistados se identifican con la letra S, seguido de un número que identifica de que sujeto se refiere.

Sujeto entrevistador, la cual comprende cualquier miembro del equipo investigativo, se identifica con la letra E,

Pregunta: se refiere a la interrogante formulada al sujeto entrevistado, la cual se representa por la letra P, seguido de un número que identifica la pregunta en comento.

Instrumento, se hace referencia a la entrevista en particular, la cual se identifica mediante las siglas ENT – seguido de un número.

ENT1: Entrevista 1

P1: Pregunta 1

E: Entrevistador

S1: Sujeto 1.Licenciado Eduardo Portillo, Gerente General de grupo PROSERDI (GEMA café)

ENT2: Entrevista 2

P2: Pregunta 2

E: Entrevistador

S2: Sujeto 2.MBA Karla Romero



## **6.7 TÉCNICA Y PROCEDIMIENTOS PARA LA RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN.**

La observación, esta fue utilizada debido a que se requirió desde una perspectiva teórica, y su campo es extenso, ya que al momento de describir y explicar la información recolectada acerca de este fenómeno.

La recopilación bibliografía y documental, de esta manera, parte de las fuentes secundarias, debido a que ya existe una gran variedad de documentos que deben ser analizados e interpretados, para así ser usados con los propósitos del estudio y así poder realizar la investigación.

La entrevista, a expertos en temas relacionados con la investigación, que permitieron un desarrollo más amplio en cuanto a conocimiento y conocer más de cerca la realidad de la situación por la cual se tiene un pleno interés, permitiendo un análisis más detallado sobre situaciones en específico.

## **6.8 MEDICIÓN DE DATOS.**

Los requisitos de la investigación para seguir con un instrumento de medición fueron la confiabilidad; ya que la capacidad de este instrumento para dar mediciones y arrojar datos que correspondan a la realidad, que se pretende conocer. A mayor confiabilidad de un instrumento, menor cantidad de error presente en los puntajes obtenidos. Por lo que se dice que un instrumento es confiable, si se obtienen una serie de medidas o datos que representan el valor real de la variable que se estaba midiendo, debido a que la aplicación de esta requiere que produzca resultados iguales en su aplicación, validez de constructo; está según la relación de la teoría recolectada y el análisis de los conceptos encontrados, objetividad; esta debido a que está sujeta a la interpretación del

investigador sobre la información recolectada. De igual forma, la validez; la forma de garantizar la validez es construirlo una vez que las variables han sido claramente especificadas y definidas, para que estas sean las que se aborden y no otras, a su vez, se puede recurrir a la ayuda de personas expertas en el tema para que se revise el instrumento, a fin de determinar si cumple o no la finalidad establecida.

## **6.9 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.**

La economía salvadoreña ha notado un crecimiento muy lento, y más aún en el sector exportador ya que no se buscan soluciones innovadoras para influenciar este sector, una oportunidad de incursionar en un nuevo mercado se abrió en el momento en que dicha nación decidió abrir relaciones diplomáticas con la República Popular China, considerada una potencia mundial. A pesar de la variedad de productos que posee El Salvador es el Azúcar el que más predomina y es este en el cual China ha puesto interés, si bien se sabe con Taiwán no se pagan impuestos sobre los azucareros, a China se le paga el 50% en aranceles; pero China está dispuesta a negociar lo cual dice que puede haber una posibilidad aun mayor de ingresar al mercado Chino con productos salvadoreños e incrementar al sector exportador ya que China establece que no se puede mantener relaciones con ambas naciones, siendo Taiwán considerado por China una de sus provincias, por lo tanto el que El Salvador reconozca a una sola China es un movimiento estratégico el cual debe aprovecharse de manera innovadora y que esto se vea reflejado en el desarrollo de El Salvador.

Las entrevistas fueron una técnica esencial, para completar la información ya que se pudo analizar desde una perspectivas más de cerca, sobre la situación de producción salvadoreña, en específico del sector cafetalero que quieren y desean llevar el producto salvadoreño a nuevos mercados y que esperan una oportunidad, partiendo del establecimiento de relaciones diplomáticas con la República Popular

China para poder incursionar en este mercado de consumo constante. Los productores salvadoreños poseen el potencial para exportar a dicho mercado y que lo que poseen es de buena calidad, pero sucede que las oportunidades y el reconocimiento del productor salvadoreño le falta presencia en el medio internacional y apoyo para que su producto pueda tener el prestigio que se merece y que una vez se escuche mencionar producto salvadoreño se reconozca la buena calidad que se brinda.

A la vez, el entrevistar a expertos conocedores en el mercado internacional, específicamente el mercado chino el cual era el interés principal del que se quería conocer, ya que presentó una idea más específica de los gustos de la población china, debido a su acercamiento al país antes mencionado, planteándonos ciertos escenarios que fueron fundamentales, para realizar un análisis que resulto de apoyo y brindó elementos claves, que posteriormente se analizaron, para aplicar en el diseño de la estrategia y que exista un acercamiento, entre los productores salvadoreños junto con los posibles consumidores en china, viéndolo desde una perspectiva de entendimiento del mercado, gustos y preferencias de dicho país, gracias a estos aspectos, fue posible plantear un ambiente más seguro para los productores salvadoreños interesados en exportar a China.

## **CAPITULO IV ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN**

### **7. ESTRATEGIA Y LOS ELEMENTOS QUE LA COMPONEN**

Según el Centro de Comercio Internacional define a la estrategia nacional de exportación, como la elaboración de un proyecto encaminado a fomentar la competitividad y el desarrollo del sector de exportador de un país; pero como inicia esta palabra de “estrategia” cuáles son sus inicios, y cuáles son sus bases para hacerla tan efectiva, y que hoy en día sea muy utilizada, para lograr los mejores resultados contra la competencia, lograr resultados positivos o mejorar.

Si bien es cierto no hay una fecha exacta en cuanto se estableciera los inicios de la estrategia, pero si se tiene el conocimiento de ciertos hechos en la antigüedad, donde esta fue utilizada, es más se podría decir que incluso nace desde que existe el pensamiento de, la supervivencia del más fuerte; aquella sensación de pensar en sobrevivir como se pueda, esa necesidad de ser más inteligentes desde que existe la competencia; se puede ver la estrategia que aplican los animales para cazar a su presa, la estrategia que se aplicó en las grandes batallas de la antigüedad tal es el ejemplo, de la guerra entre los troyanos y los griegos y su tan audaz estrategia del caballo de Troya, el cual consistió en un engaño por parte de los griegos, que construyeron un enorme caballo de madera que simbolizaba la paz y el fin a la guerra, pero en realidad dentro del gran caballo se encontraba, un ejército de soldados griegos, dispuestos a atacar a Troya; o incluso otro ejemplo de estrategias se encuentra en el libro de, El arte de la guerra por el estratega militar Sun Tzu; que ha sido utilizado y analizado por muchos, para armar estrategias de guerra e incluso aplicarlas a la vida diaria, y ayudar a las personas a superar obstáculos y así muchos ejemplos de indicios del pasado que han aplicado la estrategia.

Según Roncacio (2020) plantea que, una de las primeras discusiones de estrategia conocidas se ofrece en el Antiguo Testamento de la Biblia, hace aproximadamente 3.500 años, Moisés enfrentó un gran desafío después de sacar a sus compañeros hebreos de la esclavitud en Egipto. Moisés comenzó a delegar autoridad a otros líderes, cada uno de los cuales supervisaba a un grupo de personas. Esta delegación jerárquica de autoridad creó una estructura de comando que liberó a Moisés, para concentrarse en las decisiones más importantes, y lo ayudó a implementar sus estrategias. En ese momento Moisés asume el reto de delegar, factor fundamental en la ejecución de la estrategia.

En el año 530 D.C., al Rey Arturo, con un enfoque de estrategia con más nobleza se dice que, su elemento de estrategia era una estrategia de grupo. El Rey Arturo consideraba a sus caballeros como iguales, incluso fue él quien dio paso a la mesa redonda; en la cual se reunían para hablar asuntos con respecto al reino, y ninguna opinión era más importante, todos por igual inclusive la propia opinión del Rey Arturo y así es como consiguió la lealtad de todos sus caballeros.

Ahora; si bien es cierto que no existe una fecha exacta en la cual se inició a usar la estrategia, ya que existen varios sucesos de su aplicación; pero claramente se encuentran las que podemos tomar como base o ideas; donde ha sido aplicada, sentando un parámetro a seguir y tener una idea de cómo conocer más sobre la estrategia. Partiendo de la aplicación de la estrategia en la historia, aplicado en la actualidad; existen diversas formas de aplicar la estrategia como bien se sabe y una de ellas es, la estrategia de mercadeo que según Galeano (2020) es la creación de acciones o tácticas que lleven al objetivo fundamental de incrementar las ventas y lograr una ventaja competitiva.

El diseño de estrategias requiere la evaluación y análisis de los problemas, la identificación de soluciones y la elaboración de planes de acción para el cambio. Es por ello que se necesita la participación de agentes que posean el interés que se necesita como por ejemplo de aquellos que influyen en las políticas, programas y actividades de desarrollo, a quienes afectara y el beneficio de la misma. La participación de los agentes interesados denotara una seguridad en su realización y que todo obtenga un mayor consenso de las medidas y políticas que se tomen y de esa manera se eviten ciertos conflictos de interés.

Una vez se avance en integrar a los agentes interesados y la participación crezca, se permitirá fortalecer los recursos, la conexión de redes, así mismo la creación de nuevas redes, obteniendo mejores resultados y que estos sean aún más eficaces.

Según Serna (2009) plantea que la estrategia, hoy en día, es un proceso de pensamiento más elaborado que establece para las organizaciones:

- Trayectorias, dentro de un flujo de acontecimientos, y crea un comportamiento consistente frente a ellos; básicamente todo lo que se debe conocer sobre los elementos que ayudaran a diseñar la estrategia ya sea sobre el mercado, o la capacidad de la empresa, cual es el destino de la exportación, entre otros aspectos que deben considerarse.
- Posicionamiento, al mirar la organización con relación a su ambiente externo y a sus mercados potenciales futuros con el propósito de crearle riqueza; sobre la capacidad de la empresa para explorar en nuevos mercados de exportación y las probabilidades de aumentar el flujo de la empresa.

- Perspectivas, mirando la personalidad o la cultura organizacional y concentrando la atención en cómo la intención estratégica se difunde dentro de la organización para que llegue a ser compartida por sus miembros; los medios que se le presentan a la empresa para diseñar una estrategia acorde a su disposición o alcance y como afectara este cambio en la producción, ya que se debe conocer las capacidades que poseen.

Una organización está hoy en un marco estratégico que incluye cuatro elementos.

1) La forma en que escoge su direccionamiento y sus estrategias; cual será el rumbo por el cual su innovación le permita posicionar su producto y el objetivo que tiene para este.

2) La forma en que la organización está diseñada; es algo específico de cada empresa en la manera en cómo se desenvuelven en su entorno y como es la funcionalidad que les hace el efecto correcto para desempeñar sus planteamientos.

3) La forma en que gestiona sus articulaciones medulares o “core” de negocios; la manera cómo manejan sus medios para lograr el apoyo de socios comerciales y como se desenvuelven en el ámbito internacional.

4) Los recursos que despliega en su negocio; como deciden llevar a cabo los gastos correspondientes para generar atracción y que esta les permitirá presentarse como una empresa de calidad ante la competencia.

Esta situación es la que ha conducido a que se piense de manera más enfática sobre la gestión y dirección estratégica. La gestión asociada a la gerencia se relaciona con las áreas funcionales de la organización: producción, mercadeo, finanzas, etcétera, mientras que la dirección estratégica incluye una capacidad de orientación alrededor de tres áreas claves: pensamiento estratégico, liderazgo y realidad empresarial, que hacen que los directivos salgan de las estructuras burocráticas organizacionales hacia esquemas dentro del contexto sistémico de

las teorías de la complejidad y el caos; todo esto engloba una serie de elementos que se deben diferenciar y contemplar para, poder diseñar una estrategia adecuada que pueda ser llevada a cabo superando con todos los obstáculos que previamente se hayan identificado.

Para diseñar una estrategia adecuada existe muchas dudas a la hora de cómo se puede iniciar, pero un buen primer paso que plantea Jiménez, R. y Lozano, E (sf) es responder 4 Preguntas que permiten trazar una estrategia que ayude al crecimiento del negocio.

#### 1. ¿Qué?

Oferta – Propuesta de Valor que se ofrece al mercado.

Preferencias – necesidades del cliente que se buscan cubrir.

#### 2. ¿Quién?

Organización – figuras y estructura quien atiende al cliente.

Clientes – identificación y tipología de quienes son clientes.

#### 3. ¿Cómo?

Modelo Operativo X – como opera la organización.

Modelo Operativo Y – como opera el principal competidor.

#### 4. ¿Dónde?

Cobertura – geografías y/o canales donde opera el negocio.

Potencial – lugares, medios o clientes donde genera valor.



Toda aplicación de estrategia debe ser posteriormente evaluada, para ver si ha sido efectiva su aplicación, si se lograron los resultados deseados, y es por medio de esta, que se puede lograr un análisis de la estrategia aplicada, es así como se podrá observar si hubo errores, que hay que cambiar o si por el contrario la estrategia aplicada fue un éxito.

Para diseñar una estrategia que impulse al sector exportador es necesario tener en cuenta ciertas características o parámetros que debemos cumplir y conocer para poder brindar una opción eficaz y aplicable al producto salvadoreño, de manera ordenada y que nos ayude a ingresar al mercado chino para ello es necesario conocer lo que como país poseemos, a quienes queremos involucrar y la capacidad que poseemos como proveedores salvadoreños. Debido a su tamaño económico, El Salvador no representa un riesgo potencial en reemplazar ningún producto chino, pero si podemos lograr crear una necesidad o una opción comercial en la población china, que tengan la opción de elegir productos salvadoreños en su compra y posicionarlo en su día a día; a continuación se presenta la propuesta del diseño de una estrategia aplicada a elementos que se consideran accesibles a los productores salvadoreños.

## **PROPUESTA DE UN DISEÑO DE ESTRATEGIA DE IMPULSO AL SECTOR EXPORTADOR SALVADOREÑO PARA EL MERCADO CHINO. (2015 -2025)**

❖ **Participación en ferias comerciales:**



### **Exposición internacional de importaciones de China (CIIE)**

Es una de las ferias más importantes de dicho país, la cual, da la oportunidad de apoyar y fomentar a los productores extranjeros de presentarse en el mercado chino y explorar oportunidades para la cooperación local, siendo una sala de exposición con los productos con más demanda, los productores salvadoreños deben optar por participar en dicha feria; ya que cuentan con mercancías de muy buena calidad, y no representan una amenaza para el mercado de china, permite dinamizar el comercio por ello es necesario y merece el esfuerzo, de participar y admitir como una oportunidad para exportar a china y presentar los productos salvadoreños, y una manera por la cual pueden guiarse es por medio de PROESA, productos salvadoreños como la miel, el cacao, y el café son los que poseen mayor oportunidad por ello participar en dicha feria; proporcionara más presencia en el mercado y mejorará la imagen empresarial, esta feria presenta la oportunidad para fortalecer las relaciones bilaterales, convirtiéndose en claros socios comerciales, puede lograrse una asociación estratégica integral, hay una diversidad de oportunidades que se presentan al participar en dicha feria, por lo cual debe ser un punto importante a tomarse en cuenta por parte de los productores salvadoreños. El registro se puede realizar en el sitio web de la CIIE, que cuenta con versiones en chino y en inglés.

❖ **Documento Informativo:**



Segmentación e identificación (brochure de identificación)

Se debe aprovechar una feria de esta magnitud sin dejar nada al aire o pensar en improvisaciones; es por ello que existe la importancia de conocer todo al respecto sin ningún tipo de sorpresas, que puedan perjudicar de alguna manera el objetivo de la participación. Se debe contar con la preparación de un documento que enmarque todo aquello vital y necesario que el productor salvadoreño necesitara conocer para poder prepararse adecuadamente. Para ello debe conocer sobre.

Descripción general del salón o lugar.

Número de asistencia.

Patrocinadores, entidad de cooperación y organizadores.

Escala de CIIE

Aspectos destacados de la CIIE

Base de datos que contenga información sobre los compradores y vendedores que asistirán.

Un desglose de manera ascendente de los 10 productos que tuvieron mayor impacto en el año anterior.

Revisar data de ediciones anteriores; de por lo menos 4 años y una breve reseña, de un año anterior, enfocado al impacto de la realización de dicha feria, difusión en medios, entre otros.

❖ **El Salvador y China de la mano:**



Seminario Internacional sobre gestión de exportación a China.

Una parte muy importante para establecer una conexión en la cual conocer más de cerca al propósito que se quiere llegar, es más específico o esclarecedor algo más concreto que se despejen las dudas o las especulaciones sino algo más material. El realizar seminarios que brinden toda la información complementaria sobre como exportar a China,

Aranceles

Aspectos legales

Requisitos

Que productos salvadoreños son los más apropiados para exportar

Aduanas

Características distintivas de la cultura

Ideas de cómo poder abordar el mercado

Los cambios sobre el mercado chino; entre otros.

Que toda la información que se proporcione aparte de ser verídica este previamente aprobada por la embajada de China; que sirva como apoyo para solventar todas las dudas de los que a ella asistan.

❖ **Un medio facilitador:**



Programa de PROESA.

Siendo una institución que promueve la exportación y la inserción de empresas salvadoreñas en los mercados internacionales, PROESA posee un programa el cual lleva por nombre “Exportar paso a paso”, es la mejor opción que deben tomar aquellos productores salvadoreños que quieran exportar por primera vez, ya que cuenta con información de mercados, capacitación, asistencia técnica y acompañamiento en sus esfuerzos de promoción para productos y servicios que tengan potencial en los mercados seleccionados, siendo una fuente viable; porque tienen cierta presencia en China, con las pasadas participaciones en la feria de, Exposición Internacional de importaciones chinas y otros viajes de estudios realizados; por consiguiente es de suma importancia, que los productores salvadoreños tengan presente a dicha institución.

Según el sitio web oficial de PROESA el programa Exportar Paso a Paso consta de varias fases y está diseñado para apoyar de manera integral a su empresa en el proceso de exportación. Las fases del programa son las siguientes:

Diagnóstico de su empresa. Desarrollado por un/una especialista que visita su empresa para realizar esta fase del programa.

Curso intensivo de formación en comercio exterior el cual consta de seis módulos con orientación práctica para desarrollar su proyecto exportador hacia el mercado previamente seleccionado. El beneficio principal además de recibir la formación es que se trabajará en la elaboración su propio plan de exportación para abordar en mejor medida la participación en la misión comercial al finalizar el programa.

Los módulos de formación para empresas productoras de bienes, son los siguientes:

La empresa:

- Los elementos a considerar para exportar.
- Seleccionando el mercado de exportación.
- Adecuando el producto al mercado internacional.
- Logística de exportación y la distribución de los productos.
- Instituciones e instrumentos de apoyo para la exportación.
- Módulos especializados por subsector.

❖ **Lazos comerciales fuertes:**



Oficina de consultoría funcional.

Debe considerarse que existen ciertos aspectos, que están muy por encima del conocimiento general, es por ello que la probabilidad a un rotundo fracaso por el desconocimiento de información específica puede estar asegurada; entonces una vía muy apropiada para futuros exportadores salvadoreños sería la creación de oficinas de consultoría que cumplan con la demanda requerida en cuanto a

Asesoría legal

Traducción de documentos  
Proporcionar una Networking  
Requisitos en la división de aduana  
Elementos de certificados  
Mercadeo con nacionalidad china, etc.

Es más apropiado abordar los diferentes puntos, por personas que tengan la debida experiencia en esta área y particularmente personas que hayan vivido en China; junto con personas provenientes de dicho país; que se desenvuelvan como consultores, que ayuden y apoyen en las deficiencias que se posean, siendo que es de suma importancia conocer sobre la demanda exigente que requiere China.

Es importante tomar como referencia Las Consejerías Económicas, Comerciales y de Turismo, partiendo de la idea, que en ellas se establecía eran claves para la funcionalidad, en cuanto a beneficios de que pueda existir un tratado de libre comercio con China, atraer inversionistas, representando una oportunidad para que las exportaciones aumenten, y se vea un flujo constante de las mismas creando bases más sólidas para el sector exportador, esto abre posibilidades para que dicho sector incursione y se expanda en el mercado de la República Popular China.

## **CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

En este capítulo se presentan las conclusiones y recomendaciones finales según toda la información recolectada, siguiendo el orden de los resultados obtenidos de la investigación realizada.

A fin de lograr comprender el tan complejo mercado chino se abordaron aspectos de dicho mercado en cuanto a, gustos, preferencias, los cambios de su economía, su evolución como mercado junto con su comportamiento al pasar de los años; tomando en cuenta que a pesar de ser un mercado muy arraigado a sus productos, existen oportunidades que permiten el ingreso a este y por lo tanto existen oportunidades para que los productos salvadoreños, tengan aun una mayor presencia en China.

### **CONCLUSIONES**

- La disponibilidad de una base de información ha permitido que se lograran conocer algunas ventajas y desventajas inmersas en la gama de toda la información recolectada, siendo las ventajas la aplicación de conceptos para un mejor análisis, mediante la recolección de información se logró complementar el desarrollo teórico y debatir los análisis aplicables de la investigación, la concretización del trabajo, mediante el hallazgo de fuentes de información verídicas; entre algunas desventajas se encontró, la poca información en cuanto a historia, la falta de manejo de páginas oficiales, la dificultad para encontrar información específica.
- El objetivo de realizar una propuesta de diseño de estrategia que impulse al sector exportador en el mercado chino para su realización se tomó en cuenta métodos actualizados, los cambios que ha sufrido, en cuanto al surgimiento de nuevos métodos que se utilizan para presentar un producto, ya que se



pretendía conocer cómo se desempeñaba anteriormente, cuál era su forma de aplicación, la efectividad de sus inicios, y como los principios o las bases en las cuales se ejerce han sido aplicadas en la actualidad, y en un mundo tan cambiante en el que vivimos en el que las exigencias del público cambian día con día.

- La propuesta del diseño de la estrategia presentada, tiene la finalidad de impulsar al sector exportador salvadoreño; los elementos que posee son los más aplicables para el productor salvadoreño y que este pueda ejercer de manera segura, en un mercado grande como lo es el de china; siendo necesario, primeramente preparar el terreno apropiado para que los interesados en exportar a china puedan hacerlo de manera más segura, generando un ambiente de confiabilidad, ante un país con el cual hoy en día tenemos relaciones diplomáticas; siendo que el acercamiento de ambas naciones es más serio y profesional, convertirlo en algo más ameno y de muy buen ambiente de sana comercialización, y así lograr un cambio en las exportaciones salvadoreñas y que esto logre subsanar las deficiencias económicas del país, recayendo en oportunidades de empleos para la población salvadoreña y que puedan llevar una vida estable.
- El éxito no se obtiene rápida ni fácilmente en China, es un gigante, la paciencia y adaptabilidad son virtudes importantes que deben tener las empresas salvadoreñas interesadas en el mercado, siendo fundamental que los productores salvadoreños primeramente logren entender los interés del público chino y mediante estos utilizar elementos de atracción que generen interés, entender su comercio, los productos que más consumen, sus exigencias, como tratan al comercio extranjero, la disponibilidad de acercamiento con la que cuenta y estar a la vanguardia de los cambios que sufren, tanto en el mercado como en el comercio y en las exigencias de sus posibles consumidores.

- Queda demostrado como en los últimos años la República Popular de China ha crecido a pasos agigantados, que se perfila en un futuro no muy lejano posicionarse como la primera economía a nivel mundial, un país con una política expansiva que a pesar de sus condicionamientos dentro de su política exterior va abriendo brecha por medio del comercio y la cooperación, en regiones donde por décadas estuvo ausente en el plano político, tal es el caso de Centro América, es fundamental para El Salvador estar cerca, de China y ser un socio comercial cercano, para generar puertas de oportunidades para los productores salvadoreños, generar un ambiente de comercio estable y de confianza que produzca un efecto crecimiento en las exportaciones salvadoreñas hacia el expansivo mercado chino.

## **RECOMENDACIONES**

- En lo que respecta a una investigación de este tipo, siempre se espera que exista una continuidad del mismo, por lo que se recomienda a futuros lectores, que expandan con nuevos elementos, que se acoplen al productor salvadoreño para perfeccionar la propuesta de estrategia y actualizarla con nuevas opciones para los exportadores salvadoreños, opciones que sean viables y que no pierdan la línea de su realización.
- Se le recomienda a los futuros lectores actualizar los datos, en cuanto al cambio del comercio de ambos países, los intereses nuevos que surjan y el acercamiento que se vaya dando entre ellos, para adaptarlos a una estrategia más adecuada a la realidad que se pueda presentar.
- Es recomendable para los futuros lectores, que posean un gran interés en seguir estudiando el mercado chino, y realizar comparaciones sobre la información que se presenta junto con el surgimiento de nuevas opciones de exportación.

- Se le recomienda a los futuros lectores, identificar las nuevas oportunidades y exigencias que al pasar el tiempo se vayan dando por parte de China, ya que es fundamental no dejar nada por sentado, y así no perder ninguna oportunidad, para los productores salvadoreños, interesados en exportar a dicho país, y que estos puedan ir cambiando, de acuerdo a sus posibles consumidores en el gigante asiático.
- Las estrategias de introducción y acercamiento al consumidor chino, pueden variar, dependiendo de ciudad en ciudad, incluso tratándose de personas con el mismo nivel de ingresos socioeconómico, por lo que se recomienda hacer un análisis detallado a los posibles clientes sobre el producto que se quiera presentar, y de esta manera comprender las preferencias culturales y locales.
- Es primordial hacer un estudio de mercado, ya que estos estudios van enfocados a mostrar la viabilidad de un producto, el mercado al que va dirigido, la competencia y lo que diferenciara al producto de otros. Los estudios sobre el mercado ayudarán a analizar la viabilidad del producto que se va a exportar, y así tener presente la competencia y buscar un valor diferencial que lleve a la consecución del éxito.
- Se recomienda en un futuro darles continuidad a los beneficios obtenidos para Centroamérica y en particular El salvador de su relación con China, ejecutado por la Dirección General de Relaciones Económicas del Ministerio de Relaciones Exteriores con el objetivo de evaluar el impacto y la factibilidad de abrir relaciones oficiales con China.
- El desarrollo económico y su importancia para el país debe de tomar una mejor estrategia para atraer más inversión, intercambios culturales, intercambio de conocimientos, entre otros, con países desarrollados como China, por lo que es recomendable seguir estrechando, los lazos comerciales con este país y

lograr beneficiar más a El Salvador, por lo que la Dirección General de Política Exterior debería analizar los mecanismos que faciliten alcanzar estos objetivos.

## CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.

Taller De Investigación 2020

Actividades.	Enero				Febrero				Marzo				Abril				Mayo				Junio				Julio				Agosto			
	N° de semana		N° de semana		N° de semana		N° de semana		N° de semana		N° de semana		N° de semana		N° de semana		N° de semana		N° de semana		N° de semana		N° de semana		N° de semana		N° de semana					
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Capítulo I. Elaboración de anteproyecto																																
Formación de grupos y presentación de la metodología a seguir durante el taller.																																
Asesorías.																																
Planteamiento del problema.																																
Objetivos, contexto de estudio y justificación.																																
Fundamentación teórica: Marco histórico y marco conceptual.																																
Metodología de la investigación.																																
Presentación de anteproyecto.																																
Entrega y correcciones.																																



## **PRESUPUESTO.**

Ítems	Valor
Impresiones y Copias	\$20
Transporte	\$50
Otros	\$20
Valor total:	\$90

## **ESTRATEGIA DE UTILIZACIÓN DE RESULTADOS.**

Para dar a conocer los resultados de la presente investigación, se dejará habilitado en internet un link donde, las personas podrán acceder para consultar en relación a nuestro tema de investigación, que servirá de fuente para futuros estudios. Además de ello formara parte de la biblioteca de la Universidad Evangélica.

## FUENTES DE INFORMACIÓN.

- Ambar Sánchez, Karim Rivas (2008). Análisis de la cooperación e inversión de la república de china (Taiwán) y su impacto en la república de el salvador, 1997-2007. Recuperado de: <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/4311/1/An%C3%A1lisis%20de%20la%20cooperaci%C3%B3n%20e%20inversi%C3%B3n%20de%20la%20Rep%C3%ABlica%20de%20China.pdf>
- Aguirre, E. (2019), Relaciones Diplomáticas El Salvador y Cuba. Recuperado de: <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/5888/1/Las%20relaciones%20pol%C3%ADticodiplom%C3%A1ticas%20entre%20El%20Salvador%20y%20Cuba.%20A%C3%A1n%C3%A1lisis%20y%20perspectivas.pdf>
- ABC, (2018), Internacional, El Salvador rompe relaciones diplomáticas con Taiwán y las cambia por China. Recuperado de: [https://www.abc.es/internacional/abci-salvador-rompe-relaciones-diplomaticas-taiwan-y-establece-china-201808210556\\_noticia.html?ref=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F](https://www.abc.es/internacional/abci-salvador-rompe-relaciones-diplomaticas-taiwan-y-establece-china-201808210556_noticia.html?ref=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F)
- Albarrán, E. (2018), El Economista, China, por un nuevo modelo económico. Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.mx/economia/China-por-un-nuevo-modelo-economico-20160117-0008.html>
- APD (2018) Evolución de la economía China: viaje al pasado para entender el presente, Recuperado de: <https://www.apd.es/evolucion-economia-china-viaje-al-pasado-para-entender-el-presente/>



- Ahh, J. Duval, R. (2017) La Contribución del comercio con China a la productividad, Recuperado de: <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=8028>
  
- Arias, J. (2018) “productos más importados de China” Recuperado de: <https://economipedia.com/ranking/productos-mas-importados-de-china.html>
  
- Avelar, R. (2019) China está dispuesta a acelerar libre comercio con El Salvador | Noticias de El Salvador - elsalvador.com. Recuperado de: <https://www.elsalvador.com/eldiariodehoy/china-esta-dispuesta-a-acelerar-libre-comercio-con-el-salvador/631132/2019/>
  
- Banco Central de Reserva El Salvador, (2017) “ Caracterización del sector exportador según tamaño de empresa” Recuperado de: <https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/980618906.pdf>
  
- Banco Central de Reserva de El salvador. (2018), Informe analítico de comercio exterior de el salvador. Recuperado de: <https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/442246418.pdf>
  
- Banco Mundial. (2019). Perspectivas poco auspiciosas: la economía mundial se desacelerará al 2,9 % en 2019 con el debilitamiento del comercio y de la inversión. Recuperado de: <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2019/01/08/darkening-prospects-global-economy-to-slow-to-29-percent-in-2019-as-trade-investment-weaken>

- Banco Mundial en El salvador. (2019). El salvador: panorama general. Recuperado de: <https://www.bancomundial.org/es/country/elsalvador/overview#1>
  
- Banco Mundial en El salvador. (2019). El salvador: panorama general. Recuperado de: <https://www.bancomundial.org/es/country/elsalvador/overview#1>
  
- Barrundia, M. (2006), EL Salvador y el Reconocimiento de Estados y Gobiernos. Cuatro Casos: Manchukuo, España, Bangladesh y Chile. Recuperado de: <http://www.csj.gob.sv/BVirtual.nsf/1004b9f7434d5ff106256b3e006d8a6f/3eeefc3329358e170625726700730fd1?OpenDocument>
  
- BBC Mundo, (2014), ¿Qué significa la ruptura entre Venezuela y Colombia? Recuperado de: [https://www.bbc.com/mundo/america\\_latina/2010/07/100723\\_venezuela\\_colombia\\_efectos\\_claves\\_amab.shtml](https://www.bbc.com/mundo/america_latina/2010/07/100723_venezuela_colombia_efectos_claves_amab.shtml)
  
- Beltrán, M. (2017), Así ha sido la relación entre El Salvador y China (Taiwán), diario digital contra punto. Recuperado de: <https://www.contrapunto.com.sv/politica/gobierno/asi-ha-sido-la-relacion-entre-el-salvador-y-china-taiwan/2656>
  
- Blanco, F. (2018) “comunismo: historia, ideología y características”. Recuperado de: <https://www.politocracia.com/ideologias/comunismo/>
  
- Campos, C. (2018) BCR “Caracterización del sector exportador” Recuperado de: <https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1610701248.pdf>

- Casas C, (2005) Estrategia de promoción con la República Popular China. Recuperado de: <http://www.economia.unam.mx/deschimex/cechimex/chmxExtras/documentos/actividades/2006-i/ConferenciaCarlosCasasGuerrero16-11-2005.pdf>
  
- Castillo, F. (2019) De una errónea decisión demográfica, al día más rentable del año: así el es 'Día del Soltero'. Extraído de: <https://blogthinkbig.com/todo-lo-que-tenes-que-saber-sobre-el-dia-del-soltero>
  
- Connect Americas. China es cada vez más importante para el mercado mundial de servicios. Recuperado de: <https://connectamericas.com/es/content/china-es-cada-vez-m%C3%A1s-importante-para-el-mercado-mundial-de-servicios>
  
- Calduch, R. (1993) Dinámica de la Sociedad Internacional, Madrid, España. Recuperado de: <https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-55160/lib2cap7.pdf>
  
- Calduch, R. Relaciones Internacionales. Recuperado de: <https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-55159/lib1cap1.pdf>
  
- Calduch, R. (1993). Dinámica de la Sociedad Internacional. Recuperado de: <https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-55160/lib2cap7.pdf>
  
- Centro de estudios para la integración económica. (2018-2019), informe económico regional. Recuperado de: [SIECA%20-%20Informe%20Economico%20Regional%202018%20-%202019.pdf](#)

- Civilización China (2017). Economía de la antigua China. Recuperado de: <https://chinaantigua.com/economia/>
- Connect Americas (sf). Recuperado de: <https://connectamericas.com>
- Convención de Viena sobre Relaciones Consulares (1963). Recuperado de: [file:///C:/Users/george/Documents/TESIS%202020/Convencion\\_de\\_Viena%20sobre%20relaciones%20consulares.pdf](file:///C:/Users/george/Documents/TESIS%202020/Convencion_de_Viena%20sobre%20relaciones%20consulares.pdf)
- Convención de Viena sobre Relaciones Diplomáticas (1965). Recuperado de: [file:///C:/Users/george/Documents/TESIS%202020/Convención\\_de\\_Viena\\_sobre\\_Relaciones\\_Diplomáticas.pdf](file:///C:/Users/george/Documents/TESIS%202020/Convención_de_Viena_sobre_Relaciones_Diplomáticas.pdf)
- Constantino U. (2014), Reporte político Centroamericano. Recuperado de: <https://incep.org/wp-content/uploads/2015/03/separata-reporte-11.pdf>
- Constantino U. (2014), La estrategia china en Centroamérica. Recuperado de: [https://www.bakerinstitute.org/media/files/files/8e23106a/BI-Brief-082514-China\\_CentralAm\\_Spanish.pdf](https://www.bakerinstitute.org/media/files/files/8e23106a/BI-Brief-082514-China_CentralAm_Spanish.pdf)
- Costero G., M. Cecilia (2012). El estudio de las relaciones internacionales y sus temáticas actuales. Revista de El Colegio de San Luis, México. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/4262/426239575008.pdf>
- CNN. (2017), Relaciones entre Cuba y Estados Unidos. Recuperado de: <https://cnnespanol.cnn.com/2017/06/16/cronologia-asi-han-sido-las-relaciones-entre-cuba-y-estados-unidos/>

- Eduardo J. R. (1989). La función diplomática. Recuperado de: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/29597/S3272J37\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/29597/S3272J37_es.pdf)
  
- Estatuto de la corte Internacional de Justicia. Recuperado de: <https://www.icj-cij.org/files/statute-of-the-court/statute-of-the-court-es.pdf>
  
- Eduardo J. R. (1989). La función diplomática. Recuperado de: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/29597/S3272J37\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/29597/S3272J37_es.pdf)
  
- Espinoza, L (2018) Repercusiones de exclusión Taiwan. Recuperado de: <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/4273/1/Causas%20y%20efectos%20de%20la%20exclusi%C3%B3n%20de%20la%20Rep%C3%ABlica%20de%20China-Taiw%C3%A1n%20en%20la%20Organizaci%C3%B3n%20de%20las%20Naciones%20Unidad%20y%20sus%20repercusiones%20en%20la%20pol%C3%ADtica%20exterior%20de%20El%20Salvador%20Periodo%202005-2008.pdf>
  
- Enríquez, R (2016), Ventajas del sistema de comercio de la OMC. Recuperado de: <https://administracionmodernaes.com/diez-ventajas-del-sistema-de-comercio/>
  
- Exposición internacional de importaciones de China (sf). Recuperado de: <https://www.cantonfair.net/es/event/558-china-international-import-expo-ciie>

- Fennoscandian Zimmer, F. (2019), Quora, ¿Qué países reconocen a Taiwán como país? Recuperado de: <https://es.quora.com/Qu%C3%A9-pa%C3%ADses-reconocen-a-Taiw%C3%A1n-como-pa%C3%ADs>
- Fisher B. (2010) Ventajas globales de China: ¿El principio del fin o el fin del principio? Recuperado de: <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/ventajas-globales-de-china-el-principio-del-fin-o-el-fin-del-principio>
- Garzón, M. (2019). China una economía que reduce su crecimiento y su exposición al mundo. Recuperado de: <https://www.bbva.com/es/china-una-economia-que-reduce-su-crecimiento-y-su-exposicion-al-mundo/>
- Global Busines School. Economía y comercio exterior Chino. Recuperado de: <http://www.reingex.com/Economia-China.asp>
- Galicia, O. Huerta, S. Torrez, M. (2009) Relaciones Comerciales. Recuperado de: <https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/6622/CP2009%20C343o.pdf?sequence=1>
- Goitia, J. (2014), Relaciones Cuba-Estados Unidos Recuperado de: [https://elpais.com/internacional/2014/12/17/actualidad/1418828794\\_080923.html](https://elpais.com/internacional/2014/12/17/actualidad/1418828794_080923.html)
- Ho, J. Poh, F. Zhou, J. Zipser, D. (2019). Informe del consumidor de China 2020: las muchas caras del consumidor chino. Recuperado de: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/china/china-consumer-report-2020-the-many-faces-of-the-chinese-consumer>

- IJIMA, M. (2013), José Gustavo Guerrero y la diplomacia salvadoreña del martinato, Recuperado de: [www.lamjol.info › index.php › REALIDAD › article › view](http://www.lamjol.info/index.php/REALIDAD/article/view)
- Jiménez, R. Lozano, E. (sf) “Las 4 Preguntas que permiten trazar una Estrategia de Crecimiento para el Negocio” (Sintec). Recuperado de: <https://sintec.com/wp-content/uploads/2015/03/Las-4-Preguntas-que-Permiten-Trazar-una-Estrategia-de-Crecimiento-para-el-Negocio.pdf>
- José V, Salvador C. El estado y las relaciones internacionales. Recuperado de: <http://eprints.uanl.mx/8176/1/Documento12.pdf>
- José. L y Andrea. P. (2017) CEPAL – Serie Comercio Internacional, La irrupción de China y su impacto sobre la estructura productiva y comercial en América Latina y el Caribe. Publicado por Naciones Unidas. Recuperado de: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/41021/1/S1700028\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/41021/1/S1700028_es.pdf)
- La adhesión a la OMC, (2014). Recuperado de: [www.wto.org › booksp\\_s › anrep\\_s › anrep14\\_chap4\\_s](http://www.wto.org/booksp_s/anrep_s/anrep14_chap4_s)
- Lazo, M. (2018), Revista realidad y reflexión Semestral China: ¿Una alianza comercial conveniente? , N° 48, San Salvador, El Salvador. Recuperado de: <http://www.redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/3778/1/EI%20Salvador%200%E2%80%93%20China%3A%20C2%BFUna%20alianza%20comercial%20conveniente%3F.pdf>

- Miguel, L (2018). Realidad y reflexión, El Salvador – China: ¿Una alianza comercial conveniente? Recuperado de: <http://www.redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/3778/1/El%20Salvador%20%E2%80%93%20China%3A%20%C2%BFUna%20alianza%20comercial%20conveniente%3F.pdf>
- Maceira, J. (2018) “7 herramientas de marketing digital gratuitas que cada Startup puede usar”. Recuperado de: <https://www.maunamedia.com/7-herramientas-de-marketing-digital-gratuitas/#.X49tZ9BKjIX>
- Martínez, A (2018), Las nuevas relaciones con China, una oportunidad estratégica. Recuperado de: <https://www.contrapunto.com.sv/opinion/tribuna/las-nuevas-relaciones-con-china-una-oportunidad-estrategica/7630>
- Minarro, M. (2020) “Plan de marketing: qué es y cómo hacer uno paso a paso”. Recuperado de: <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/que-es-un-plan-de-marketing-y-como-hacer-uno>
- Montobbio, M. (2014), Planificación y gestión por objetivos de la Política Exterior. Recuperado de: [http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano\\_es/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/elcano\\_es/zonas\\_es/eee7-2014\\_montobbio\\_planificacion\\_diseno\\_gestion\\_objetivos\\_politica\\_exterior\\_espana](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/eee7-2014_montobbio_planificacion_diseno_gestion_objetivos_politica_exterior_espana)
- Neoattack, (sf) “Que es la analítica web, para que sirve + 5 herramientas imprescindibles”. Recuperado de: <https://neoattack.com/analitica-web/>



- Pantaleón, I. (2018), FORBES México, La política enfría los lazos comerciales entre México y Venezuela. Recuperado de:  
<https://www.forbes.com.mx/la-politica-enfria-los-lazos-comerciales-entre-mexico-y-venezuela/>
  
- Pastrán, M. (2019), El Salvador continúa sus exportaciones hacia Taiwán bajo TLC. Recuperado de:  
<https://www.economista.net/actualidad/El-Salvador-continua-sus-exportaciones-hacia-Taiwan-bajo-TLC-20191227-0001.html>
  
- Paz, C (2007), Reafirma el apoyo de Taiwan. Recuperado de:  
<https://www.laestrella.com.pa/opinion/columnistas/090911/chequera-diplomacia>
  
- Peralta, E. (sf) “¿Qué es un HubSpot Beneficios y Certificaciones?”. Recuperado de: <https://www.genwords.com/blog/hubspot>
  
- Perfil público de El salvador y China. Recuperado de:  
<https://www.transparencia.gob.sv/institutions/rree/documents/316150/download>
  
- Pimentel, Luis (2009) Planificación estratégica. Recuperado de:  
[http://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portallG/home\\_4/mod\\_virtuales/modulo5/5.2.pdf](http://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portallG/home_4/mod_virtuales/modulo5/5.2.pdf)
  
- PROESA “Exportar paso a paso”. Recuperado de:  
<https://www.exportarpasoapaso.gob.sv/consiste.html>

- PROESA (sf). Recuperado de: <https://www.proesa.gob.sv/institucion/marco-institucional/informes/normativa/category/6-leyes-relacionadas-con-inversiones-y-exportaciones>
- Real Academia Española, RAE (2019). Recuperado de: <https://dle.rae.es/contenido/actualizaci%C3%B3n-2019>
- Romer, M. Bustamante, C. (1992), CHINA-AMERICA LATINA Génesis y desarrollo de sus relaciones
- Roldan, P. (sf) “Modelo económico”. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/modelo-economico.html>
- Salazar, A. (2006) “Modelo económico”. Recuperado de: [http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2077-33232006000100012](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2077-33232006000100012)
- Serna, L. (2009) “Pensamientos y enfoques alrededor de la estrategia como concepto según diferentes autores” Recuperado de: [https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/3809/bi\\_58\\_admin\\_uros\\_baja.pdf?sequence=5&isAllowed=y](https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/3809/bi_58_admin_uros_baja.pdf?sequence=5&isAllowed=y)
- Sputnik mundo (2018). “Tres claves para entender porque El salvador le suelta la mano a Taiwán”. Recuperado de: <https://mundo.sputniknews.com/america-latina/201808211081376274-motivos-relaciones-diplomaticas-salvador-taiwan-china/>
- “Técnicas para diseñar estrategias: Cuadro de jerarquización de prioridades” (2018) Manual para la introducción de la perspectiva de género

y juventud al desarrollo rural. Recuperado de:  
<https://es.scribd.com/document/392370762/conceptos-de-PE>

- Tomassini, L. (1988), PNUD - CEPAL Proyecto de Cooperación y con los Servicios Exteriores de América Latina, Santiago, Chile. Recuperado de:  
[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/29427/S327T655R\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/29427/S327T655R_es.pdf)
- Ulises granados, Xochitl Rodríguez, (2020). Avances de China en Centroamérica oportunidades y obstáculos. Recuperado de:  
<http://chinayamericalatina.com/wp-content/uploads/2020/01/WP14-Ene-2020-REDCAEM-.pdf>
- NOTICIAS DE TAIWAN, (2011) una sólida amistad con El Salvador. Recuperado de:  
<https://noticias.nat.gov.tw/news.php?post=81764&unit=93,108,115&unitname=Taiwan-Hoy&postname=UNA-SOLIDA-AMISTAD-CON-EL-SALVADOR>
- Ortiz, S. (2010), contrapunto, El sistema y el modelo económico de El Salvador. Recuperado de: <https://archivoscp.net/2008-2012/index.php/economia/58-coyuntura/2847-noticias-de-el-salvador-contrapunto>
- Valda, J (2010) Estrategia. Recuperado de:  
<https://www.grandespymes.com.ar/2010/11/18/que-es-una-estrategia-y-como-se-elabora/>
- Valdés, P. (2019) “Inbound marketing: qué es, origen, metodología, filosofía”. Recuperado de: <https://www.inboundcycle.com/inbound-marketing-que-es>

- Yelitza Sánchez, (2013). Cambios de las relaciones diplomáticas y de cooperación entre república de china (Taiwán), y Centroamérica a partir del restablecimiento de las relaciones oficiales entre la república popular de china- costa rica. Período 2004-2012. Recuperado de: [http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/4364/1/Cambios%20de%20las%20relaciones%20economica%20y%20de%20cooperacion%20entre%20la%20republica%20de%20china%20\(taiwan\)%20y%20centro%20america.pdf](http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/4364/1/Cambios%20de%20las%20relaciones%20economica%20y%20de%20cooperacion%20entre%20la%20republica%20de%20china%20(taiwan)%20y%20centro%20america.pdf)
- YSUCA (2019), El Salvador y China celebran un año de relaciones diplomáticas. Recuperado de: <http://ysuca.org.sv/2019/08/18/el-salvador-y-china-celebran-un-ano-de-relaciones-diplomaticas-le-apuestan-al-intercambio-comercial-y-cultural/>
- Zamora, R. (2018), Las relaciones diplomáticas con Beijín: un oscuro inicio, el faro. Recuperado de: <https://elfaro.net/es/201809/columnas/22429/Las-relaciones-diplom%C3%A1ticas-con-Beij%C3%ADn-un-oscuro-inicio.htm>
- Zipser, D. (2017). La verdadera razón por la cual los consumidores chinos prefieren las marcas locales. Recuperado de: <https://www.mckinsey.com/cn/our-insights/perspectives-on-china-blog/the-real-reason-why-chinese-consumers-prefer-local-brands>
- Zipser, D. (2018). Así es como los consumidores chinos continúan sorprendiéndonos. Recuperado de: <https://www.mckinsey.com/cn/our-insights/perspectives-on-china-blog/this-is-how-chinese-consumers-continue-to-surprise-us>

# ANEXOS



SECRETARIA DE ESTADO  
DM7n° 178/2018

*[Handwritten signature]*  
13-12-2018

EL MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE LA REPUBLICA DE EL SALVADOR, saluda muy atentamente al Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Popular China, en ocasión de liase referencia al Comunicado Conjunto y Memorándum de Entendimiento, suscritos entre ambas naciones en filia 21 de agosto de 2018, por mérito de los cuales la República de El Salvador reconoce que existe una sola China en el mundo, que Vuestro Gobierno es el único Gobierno legítimo que representa a toda China, que Taiwán forma parte inalienable de ese territorio, y que se derogarán todos los Tratados y acuerdos oficiales fundados con Taiwán.

EL MINISTERIO DE MLACIONES EXTERIORES, se emite por este medio que procede a denunciar todos los tratados y demás instruiremos financiados con Taiwán y, en particular los que a continuación se relacionan.

1. Tratado de Amistad.  
Suscrito el 9 de diciembre de 1954
2. Convenio Cultural.  
Suscrito el 27 de noviembre de 1961
3. Acuerdo Comercial.  
Suscrito el 23 de octubre de 1964
4. Convenio de Cooperación Científica y Técnica.  
Suscrito el 25 de febrero de 1971
5. Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.  
Suscrito el 30 de agosto de 1996
6. Convenio de Cooperación Técnica.  
Suscrito el 30 de mayo do 1988.
7. Acuerdo para la Supresión de Visas en Pasaportes Diplomáticos y Oficiales.  
Suscrito el 24 de mayo de 2001
8. Acuerdo para la Protección Recíproca de los Derechos de Propiedad Intelectual.  
Suscrito el 24 de agosto de 2001
9. Tratado de Libre Comercio entre la República de China (Taiwán), la República de Honduras y la Republica de El Salvador y sus decisiones.  
Suscrito el 7 de mayo de 2007
10. Acuerdo Sobre Servicios Aéreos.  
Suscrito el 28 de mayo de 2014
11. Convenio de Cooperacion Técnica.  
Suscrito el 16 de octubre de 2014
12. Acuerdo sobre el Envío de Voluntarios.  
Suscrito el 18 de octubre de 2006
13. Acuerdo en Apoyo a la Estrategia "Un Pueblo, Un Producto".  
Suscrito el 8 de abril de 2014
14. Acuerdo de Cooperación Policial.  
Suscrito el 17 de noviembre de 2017 por Taiwán y 19 de diciembre de 2017, por El Salvador





ES  
REPÚBLICA DE EL SALVADOR C. A.

13-12-2018

15. Memorandum de Entendimiento sobre la Cooperación Académica y Edificativa entre el Ministerio de la Defensa Nacional de la República de El Salvador y la Universidad de Defensa Nacional de la Republics de China (Taiwán).

Suscrito el 23 de octubre de 2015

16. Acuerdo entre el Ministerio de Justicia y Seguridad Publics de la Republics de El Salvador y el Ministerio del Interior de la República de China (Taiwán) sobre la Cooperación en Asuntos de Migración y la Prevención de la Trata y Tráfico de personas.

Suscrito el 15 de diciembre de 2015 por Taiwán y el 21 de enero de 2016, por El Salvador

17. Convenio de Intercambio de los Medios de Comunicacion

Suscrito el 2 de abril de 1995

18. Memorandum de Entendimiento sobre la Cooperación en Materia de Aplicación de Sensores Reinitos (sr) y Sistemas de Información Geográfica (sig).

Suscrito el 15 de enero de 2015

19. Convenio de Cooperación con la Fundacion "care to help" de la República de China (Taiwán).

Suscrito el 31 de agosto de 2017

EL MINISTERIO DE MLACIONES EXTERIORES, de manera particular, expresa que en atención al artículo 18.05 del Tratado de Libre Comercio, este cesara sus efectos jurídicos al quince de marzo del año dos mil diecinueve.

EL MINISTERIO DE RELACIONES EXTEIUORES, por lo antes expuesto, solicita a Vuestro Honorable Gobierno se realicen los procedimientos nacionales que correspondan para que se haga efectiva tal denuncia.

EL MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE LA REPUBLICA DE EL SALVADOR, aprovechada la oportunidad para reintegrar a ese Ministerio las muestras de su especial consideracion y estima.

Antiguo Cuscatlán, trece de diciembre He dos mil dieciocho.



# ENTREVISTA SEMI ESTRUCTURADA

## Entrevista 1

### Sujeto 1. Licenciado Eduardo portillo, gerente general de grupo PROSERDI (gema café)

**P1.**

¿Puedes hablarnos un poco de tu producto, cómo nace?

**S1.**

La empresa tiene 33 años de existir, nace en un momento coyuntural donde en ese entonces El salvador se posiciono a nivel mundial como el cuarto productor más grande de café, de ahí proviene el famoso” grano de oro de El salvador, porque muchas familias pudientes de nuestro país se dedicaban a ese rubro. Había alto producción de café y los precios internacionales eran bien retribuidos, con el pasar de los años se fue consolidando la parte de exportación como materia prima, en ese tiempo el salvador producía cuatro millones de quintales de café, a comparación de ahora que no llegamos ni a ochocientos mil quintales y obviamente dejo de ser uno de los mayores productores de café.

**P2.**

¿Cómo nació la idea de exportar a China?

**S1.**

Estuvo en china y noto que el consumo de café en ese país es exponencial, los habitantes toman te de un manera podría llamarse hasta absurda, porque claro así es su cultura, pero a los habitantes chinos les gusta imitar las costumbres de los americanos, una de ellas es que los chinos al igual que los americanos antes de ir a trabajar y durante van en el metro van tomando su te. Otro ejemplo de ello es que la famosa cadena de cafés llamada Starbucks tiene la tienda más grande en Shanghái, ciudad de china. Porque esta franquicia de café tiene la tienda más grande en ese país, y es que ellos les están apostando al tiempo, porque la población de

china es tan grande que con solo el uno por ciento del total de su población le guste tu producto, basta para hacerte millonario. Y el café ya está teniendo un cierto pegue importante en China, pero el café que les gusta a los chinos, no es el mismo típico café salvadoreño. China ha representado una oportunidad a nivel comercial para poder exportar su producto muy grande.

**P3.**

¿Únicamente exportan o Poseen clientes acá en el país, o un tipo de tiendas si es así quiénes son y como ha sido recibido por la población salvadoreña?

**S1.**

La marca Gema nace como un sub producto de la exportación generando una marca y es que tenían 2 vertientes de negocios en la empresa, la exportación de materias prima y los sub productos vendérselos a las torrefactoras del país en este caso a plantosa que es la más grande del país, pero decidieron trabajar ellos propios esos productos y compraron toda la maquinaria necesaria, para hacer su propio torrefactora que ahora está ubicada en ciudad arce.

**P4.**

¿Qué certificaciones les solicito China para poder ingresar su producto?

**S1.**

Por el momento no exportan a china, si han exportado a Taiwán, pero con china todavía no, ya que aún no existe un acuerdo comercial con este país. Y el hecho del recién establecimiento de relaciones diplomáticas de El salvador con China, no los libera de aranceles de exportación, lo que se debe hacer es generar un tratado de libre comercio con dicho país y aprovechar eso para los productos étnicos de El salvador.



**P5.**

¿Cómo puedes lanzar tu producto o por medio de quien puedes hacerlo?

**S1.**

- Representación diplomática
- Ferias
- Gremiales comerciales
- PROESA

**P6.**

¿Cuáles son las presentaciones de su café, me refiero en granos o molido, tienen un mismo tamaño de empaquetado, cambia el empaquetado por temporada o se mantiene la misma presentación?

**S1.**

Presentaciones de 400 gr, por libras y también se maneja en presentaciones más pequeñas.

Tienen 2 líneas, la comercial y el gourmet, que lo venden en presentaciones tostadas y molidas

**P7.**

¿Que posee su producto que lo hace tan único y lo diferencia de los demás, tienen algún procedimiento que puedan decir que solo ustedes lo hacen de esa manera?

**S1.**

La calidad de los procesos, sus procesos empiezan desde la corta y la selección del grano, ya que otras empresas utilizan procesos en los que lavan el café en máquinas y este pierde la miel y el sabor propio del café a diferencia de ellos que el proceso lo hacen de una manera más natural,

donde siempre se seca pero no lo hacen con máquinas industriales para que no pierdan la miel y de esa manera el grano tiene, mejor sabor.

**P8.**

¿Han recibido algún tipo de asesoría por parte de PROESA?

**S1.**

Si, desde un inicio les brindaron todo el tipo de asesoría requerido en el tema comercio para poder lanzar su producto al mercado, de imagen, presentación, todo lo que tenga que ver con el producto.

-En cuanto a su nivel de o capacidad de exportación, nos menciona que la empresa exporta materia prima, aunque en algunas ocasiones han exportado productos finales como por ejemplo a Colombia, pero por el momento solo exportan materia prima, por lo cual no nos habla de un producto en particular, ni tampoco de alguna estrategia que hayan utilizado para posicionar un producto, ni de cómo llegar al mercado, porque exporta materia prima, más que todo es un proveedor para que las personas elaboren su producto y puedan venderlo.

-Lo que piensa es que la estrategia que el gobierno debe utilizar para posicionar el café en china, es la unión de toda la caficultora en una sola marca. Usando de ejemplo el café Juan Valdés, ya que este aparte de ser una marca es la representación de la caficultora de toda Colombia, y en el salvador no tenemos algo así.

En el año 2017 se hizo el primer foro mundial de productores de café y nos cuenta su experiencia en ese evento, donde habían asistido personalidades muy importantes de todo el mundo, en donde quien les sirvió los cafés a los presidentes fue Juan Valdés, y esto fue bien visto por toda la prensa internacional y dio mucho de qué hablar en forma positiva para esta marca, utilizando la herramienta de marketing. Y a esto es lo que se le debe apostar y salir de lo tradicional, pero actualmente el país se ha olvidado de la producción de café.

La rentabilidad que te da un producto cuando la persona se enamora de él, se debe vender calidad.

El empaque es esencial, se tiene que ver bonito y que los futuros clientes lo miren atractivo eso es muy importante.

## **ENTREVISTA SEMI ESTRUCTURADA**

### **Entrevista 2**

#### **Sujeto 2. MBA. Karla Romero**

**P1.**

¿Cuál fue el interés de estudiar en China?

**S2.**

Por el crecimiento económico y las oportunidades existentes de negocio, el ascenso en importancia del idioma mandarín alrededor del mundo, las características particulares que ellos tienen para hacer negocios en culturas tan diferentes a las de ellos.

**P2.**

Con respecto a productos extranjeros y de acuerdo a su conocimiento ¿cuál es el comportamiento del mercado en China sobre los productos extranjeros?

**S2.**

Se podría clasificar en dos clases de consumidores, primero la personas comunes, compras normales; y segundo el mercado exclusivo, yo notaba que en el diario vivir, como cuando uno va a una tienda o supermercado normal que es pequeños, ellos solo tiene full producto chino, entonces a ese rubro que es la mayoría de la gente no le interesa el producto extranjero, luego hay supermercados que hay marcas internacionales, que hablamos de Walmart, había un supermercado francés, un supermercado

alemán, entonces ellos si tenía producto extranjero, era otra clase social la que iba comprar ahí y a ellos si les veía más interesados por productos extranjeros como cerveza, vinos, ropa de marca vehículos accesorios, los vehículos chinos no son bien recibidos ellos compran carros europeos.

**P3.**

¿Desde su perspectiva que productos latino puede ser mejor recibido en China?

**S2.**

El alcohol, productos plásticos, las carnes, las verduras, mango aguacates, nuestras frutas de temporadas exóticas para ellos, el café.

**P4.**

¿Tiene conocimientos sobre los requisitos que solicita china para exportar a su país?

**S2.**

No, entiendo que están haciendo un tratado de libre comercio El Salvador - China

**P5.**

¿Tiene conocimiento del proceso que se utiliza para exportar a China, (aranceles, facilidades, dificultades)?

**S2.**

No, entiendo que exportar a China desde aquí es mucho más fácil que importar y que no hay muchos requisitos para incentivar el comercio.

**P6.**

¿Tiene conocimiento de instituciones que faciliten las exportaciones salvadoreñas a China aparte de PROESA?

**S2.**

No, la única entidad que conozco es PROESA, que es la única que trata de establecer clima de negocios con China, incluso yo asistí a un evento de PROESA allá en Beijín donde fueron bastantes empresarios chinos pero claro eso fue para que ellos vinieran a invertir al país, e hicieron una especie de contactos con empresarios en específico para que invirtieran en China y que hicieron visitas

**P7.**

Según su conocimiento ¿cuáles podrían ser aquellos elementos esenciales que deben considerarse para ingresar un producto en general al mercado Chino, y en específico aplicado para el producto salvadoreño?

**S2.**

Podemos distinguir entre lo que hablamos en la pregunta anterior de requisitos que se van a pedir en la división de aduanas para que el producto salga o elementos de certificados etc. los otros elementos que son como bastante evidentes pero que son necesarios mencionar para que un producto pueda entrar al mercado chino se debe conocer el idioma las características distintivas de la cultura así mismo sus gustos las vías de introducirse en el mercado teniendo la debida asesoría legal y de mercadeo para estar claros que los que estoy llegando a vender si cumpla con los estándares que ellos requieren además de que se va a adaptar al gusto de la aceptación del consumidor .

**P8.**

¿Tiene algún conocimiento sobre empresas salvadoreñas que han tenido éxito en china?

**S2.**

Únicamente cafetaleros y no una actividad en masa y creo que solo hicieron un envío no sé si se quedaron exportando desde aquí, nunca vi productos

salvadoreños allá, vi en Starbucks por ejemplo un café guatemalteco, pero no salvadoreño.

**P9.**

Si dicha respuesta fue afirmativa ¿cuál cree usted que ha sido lo que les ha permitido mantenerse dentro del mercado chino?

Sin respuesta

**P10.**

¿Usted cree que El Salvador, tenga mayor oportunidad de ingresar sus productos en el mercado chino, teniendo en cuenta que los productos salvadoreños no representan ningún riesgo de reemplazar a un producto en china; ya que nuestro nivel de producción es bajo en comparación a la demanda que ellos representan?

**S2.**

Considero que la oportunidad que los empresarios salvadoreños tienen de ingresar al mercado es alta porque china es un mercado abierto pero es baja porque se requiere una inversión y producción bien grande solo para ingresar y comenzar a trabajar con ellos además de que al producto habría que incorporarle el gasto del transporte de aquí para allá, hay empresarios que lo hacen, pero a los que eh conocido tienen conexiones bien fuertes con China que tal vez los padres son chinos o que ellos han vivido allá.

**P11.**

Sabemos que para incursionar en un nuevo mercado y más uno que posee una cultura tan diferente a la nuestra se debe implementar una estrategia ¿usted Podría decirnos cuál puede ser el primer elemento con el que debe iniciar una estrategia?

**S2.**

Para mí, asesoría legal y en mercadeo con nacionalidad china o con experiencia de haber vivido o estudiado allí.

**P12.**

¿Cuáles son los errores que considera deberían evitarse al momento de implementar una estrategia?

**S2.**

Para este caso desconocer las características peculiares del mercado y no hacer una debida planificación de como voy a abordar el mercado.

**P13.**

¿Qué cree usted que le hace falta a El Salvador que este en las posibilidades de realizar el país, para abrirse paso, generar interés ante mercados tan grandes como lo es China?

**S2.**

Incentivos gubernamentales, apoyo ofrecer productos a gran escala, en masa que sean atractivos para el mercado Chino para poder competir con los otros productos internacionales que ingresan que son manufacturados a alto nivel en lugar de artículos artesanales que no van a tener mucha cabida desde mi punto de vista.

**P14.**

¿Considera que es esencial la apertura de oficinas comerciales, que faciliten y respalden a los productores salvadoreños en China?

**S2.**

Si

**P15.**

Podría brindarnos ciertas consideraciones para los exportadores salvadoreños interesados en incursionar al mercado chino.

**S2.**

Asesoría legal y de marketing es fundamental pero con personas con experiencia en el mercado chino porque alguien que tenga experiencia en marketing aquí no va a entender ciertas peculiaridades de cómo se dan las cosas allá desde el punto que allá no tienen Facebook por ejemplo, entonces no le pueden ofrecer a alguien un administrador de redes sociales no le puedo ofrecer a un empresario un paquete donde le va a incluir, Facebook, Twitter, Instagram es un fracaso completo porque esas redes no funcionan allá, e igual en aspectos legales por el tema del idioma y si bien hay similitudes con nuestro marco legal en algunos aspectos, y hay facilidades para la creación de empresas, pero se necesita experiencia de alguien que haya estado allá y particularmente que se haya involucrado con esto conocimiento claro con los aspectos para exportar de lo que yo estoy exportando hacer un plan de negocio y tener la correcta networking con gente de allá o tener la estructura allá de ventas de quien me va a recibir el producto, donde lo voy a poner si tengo la cadena de distribución donde lo voy a vender, si lo voy a vender por redes sociales, si lo voy a vender en Taobao lo voy a vender con la gente y pues llevar productos atractivos, que si haya una rotación constante de inventario para que se pueda ver el ingreso.



<b>Tema:</b> Propuesta de un diseño de estrategia de impulso al sector exportador salvadoreño para el mercado chino							
<p><b>Enunciado del problema:</b> Como se ha comentado, El Salvador es un país que tiene un alto nivel de desigualdad y pobreza, inestabilidad social, vulnerabilidad ambiental y por consiguiente un estancamiento en el crecimiento de su economía, lo anterior aunado a que se carece de un plan de desarrollo económico estratégico, creativo y tangible, que trascienda los quinquenios electores. Sin embargo, también cuenta una capacidad de expandir su comercio al competitivo mercado chino, así como una posición privilegiada para convertirse en el corredor logístico de Centroamérica.</p> <p>Por otro lado, es de tomar en cuenta, que El Salvador, lleva 2 años de haber establecido relaciones políticas y diplomáticas con la República Popular China, factor que sin duda es fundamental para considerar la expansión del mercado salvadoreño al ambicioso comercio chino. En tal sentido, es pertinente contemplar la siguiente pregunta como punto de inflexión para un futuro análisis investigativo; ¿El Salvador, está logrando su máximo potencial de exportación hacia el mercado chino, para mantener un crecimiento sostenido que facilite el desarrollo nacional?</p>							
<b>Objetivo general:</b> Analizar el mercado chino para la elaboración de un diseño de estrategia de impulso en las exportaciones salvadoreñas							
<b>Supuesto teórico (si es explícita):</b> De acuerdo a datos oficiales, el único rubro salvadoreños que ha experimentado un leve crecimiento de exportación hacia el mercado chino, ha sido el azucarero, sin embargo no se reflejan cifras alentadores, que determinen que el mercado salvadoreño, está llevando a cabo a cabo procesos estratégicos, para lograr un máximo potencial de exportaciones hacia el mercado chino, que conlleve a cifras de crecimiento económico que contribuyan al desarrollo nacional, por lo que es pertinente considerar la creación del diseño de una estrategia enfocada en el impulso de las exportaciones salvadoreñas hacia el mercado en la República Popular China.							
Objetivos específicos.	Hipótesis específicas (Si es explícita).	Unidad de análisis.	de Variables.	Operacionalización de variables.	Indicadores.	Técnicas a utilizar.	Tipos de instrumentos a utilizar.

Identificar las ventajas y desventajas del mercado de la República Popular China.		El mercado de importaciones de la República Popular China.	Variable independiente: Características particulares del mercado importador de china.		Cantidad de Productos de importación, en los últimos años.	Observación.	Observación sistemática.
Analizar el comportamiento del mercado de Centro América en la República Popular China en los últimos 10 años.		El mercado exportador de la pequeña y mediana empresa salvadoreña.	Variable dependiente: Principales rubros de importación del mercado chino aplicable a la capacidad productiva salvadoreña.		Montos de importación, por producto identificado en los últimos años.	Recopilación bibliográfica y documental.	Observación no sistemática.
Analizar las perspectivas de las exportaciones			Características del mercado exportador de la pequeña y mediana		Cantidad de productos exportados por la pequeña y mediana		

salvadoreñas en el mercado chino.			empresa salvadoreña.		empresa salvadoreña.		
Diseñar una propuesta de estrategia para el impulso de las exportaciones salvadoreñas en el mercado chino.					Montos de exportación de la pequeña y mediana empresa.		

