



# Relaciones económicas Perú-China

*Alan Fairlie Reinoso\**

La economía china ha sido una de las economías más dinámicas del mundo en las últimas décadas al crecer a tasas superiores al 10% durante varios años consecutivos. Esto ha convertido a China en la segunda economía del mundo en cuanto a PIB (PPA) solo superada por Estados Unidos (EUA). Asimismo, en cuanto a su peso comercial, China es el segundo exportador mundial de bienes.<sup>1</sup>

Este vertiginoso crecimiento ha tenido importantes consecuencias en el mundo, pero especialmente en su entorno geográfico inmediato: Asia. El liderazgo de China ha convertido al continente asiático en un próspero foco de comercio Sur-Sur que actualmente representa el 41% del comercio internacional de los países en desarrollo.<sup>2</sup> Este incremento del comercio intraasiático ha sido motivado, en parte, por el notorio crecimiento del comercio intrafirma e intraindustrial gracias a la construcción de una compleja red de cadenas de suministro de integración vertical por parte de empresas transnacionales en las que China ejerce un papel fundamental como origen y como destino del mercado de bienes, servicios e inversiones.<sup>3</sup> América Latina también se ha convertido en un destacado exportador de productos básicos demandados por el crecimiento de China. Todos los países latinoamericanos exportadores de productos minerales y derivados del petróleo –Venezuela, Chile, Perú, Bolivia y Colombia– se han beneficiado de la creciente y sostenida demanda de estos productos por parte de China.

---

\* Profesor e investigador de la Pontificia Universidad Católica del Perú; <afairli@pucp.edu.pe>

1 FMI, *Global Economic Prospects 2009*, FMI, 2009, en: <www.imf.org>

2 Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: el vínculo con China*, Harbing, CEPAL, 2008.

3 *Ibid.*



En consecuencia, las relaciones económicas y de inversión del Perú con China han crecido a tasas superiores con respecto al crecimiento experimentado con otros mercados. Entre el 2000 y el 2008, las exportaciones a los Estados Unidos se han elevado de cerca de US \$ 2.000 millones a US \$ 5.800 millones, mientras que hacia China subieron de tan solo US \$ 400 millones a casi US \$ 3.700 millones. China pasó de ser el cuarto destino de las exportaciones peruanas en el 2000, al segundo mercado en el 2008.

A continuación se examinan las relaciones comerciales y de inversión entre el Perú y China; posteriormente se analiza el Tratado de Libre Comercio entre estos dos países, y finalmente, se consideran las posibles consecuencias de dicho acuerdo, ya en vigencia.

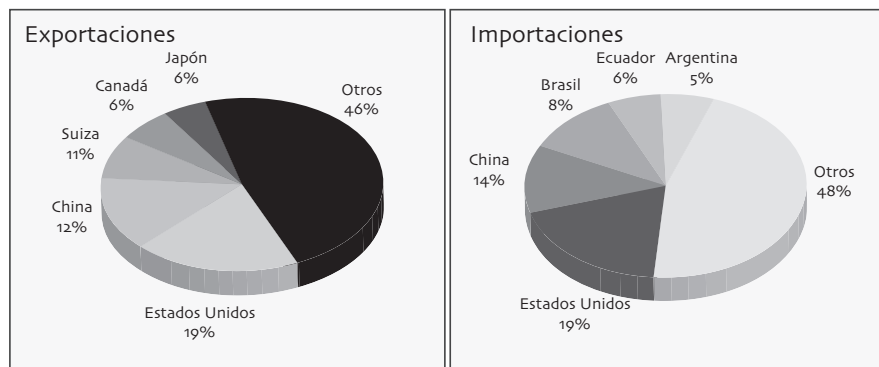
## 1. Comercio bilateral e inversiones

### a. Comercio

En cuanto al monto de exportaciones, China es el segundo socio comercial del Perú al explicar el 11,8% del total exportado en el 2008. Respecto a las importaciones, China es el segundo abastecedor de productos al Perú con cerca del 14% del total importado. Como se observa, al 2008 China se ha convertido en el segundo socio comercial del Perú.



**Gráfico 1. Destino de las exportaciones peruanas (porcentaje)**



Fuente: MINCETUR. Elaboración: autor.

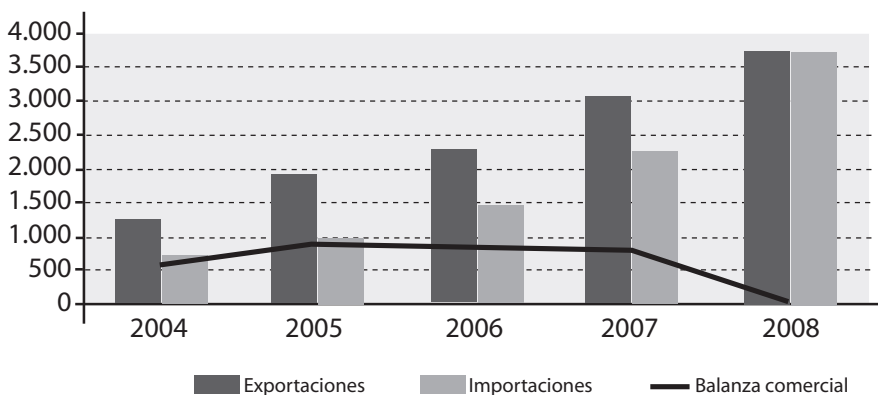
Aunque en cifras absolutas, los montos de comercio entre China y el Perú son menores al comercio con otros grandes países exportadores de América Latina –Brasil, Argentina, México–, el peso relativo del comercio para el Perú es bastante alto, solo superado por el peso comercial que China tiene para Chile (13%).

Respecto a la importancia comercial que tiene Perú para China, esta es muy marginal. Los principales destinos de la exportación china son: Unión Europea (20%), Estados Unidos (20%), Hong Kong (15%); Japón (9%) y Corea del Sur (5%). El Perú solo representa cerca del 0,3% del total de sus exportaciones. Respecto a las importaciones, los principales países abastecedores de China son Japón (14%); Unión Europea (12%); Corea del Sur (11%); Taiwán (11%) y Hong Kong (10%). El Perú solo explica el 0,3% del total de importaciones chinas.

## b. Comercio bilateral

De la balanza comercial entre Perú y China se observa que ha tenido superávit a favor del Perú hasta el 2007; no obstante, en el 2008 hubo un elevado crecimiento de las importaciones, el cual reduce el superávit comercial a tan solo US \$ 22,6 millones.

**Gráfico 2. Balanza comercial Perú-China (2004-2008)**



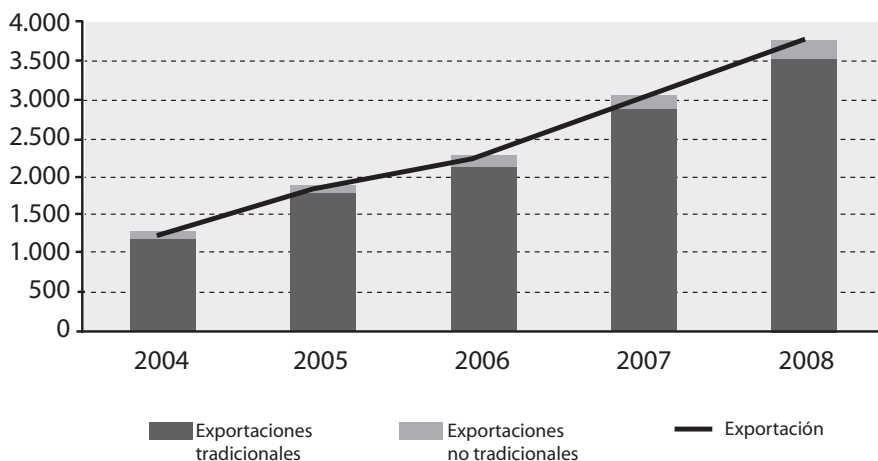
Fuente: MINCETUR.



Si se analiza la dinámica del crecimiento de las exportaciones, se encontrará que buena parte de ésta se explica por los productos de bajo valor agregado –tradicionales–, mientras que los productos no tradicionales explican un pequeño porcentaje de las exportaciones peruanas.



Gráfico 3. Exportaciones peruanas a China (2004-2008)



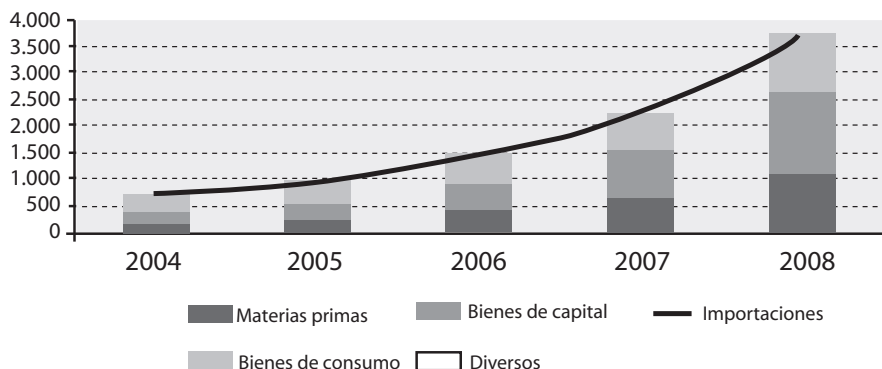
Fuente: SUNAT.

Hasta el 2006, los bienes de consumo representan buena parte de los productos que Perú importa desde China. No obstante, durante el 2007 y el 2008, las importaciones más importantes han estado conformadas por los bienes de capital (ver gráfico 4).

Al analizar el detalle de las 10 principales exportaciones peruanas hacia China, se observa que se trata de productos fundamentalmente primarios: cobre, harina de pescado, plomo, cinc, hierro, etc. Asimismo, existe una elevada concentración de exportaciones, ya que cerca del 41% de los productos que se dirigen hacia China son *minerales de cobre y concentrados*. Los otros productos minerales de plomo, cinc y hierro también tienen un peso importante en el comercio.



### Gráfico 4. Importaciones chinas hacia Perú 2004-2008



Fuente: SUNAT. Elaboración: MINCETUR.

Solo una parte muy pequeña es explicada por productos no tradicionales –mayor valor agregado–. Entre las exportaciones no tradicionales más importantes están la partida de moluscos e invertebrados acuáticos preparados o conservados; y tablilla y frisos para parkés, sin ensamblar. A diferencia de otros mercados de exportaciones como Europa o Estados Unidos, donde las exportaciones de productos agrícolas o agroindustriales de mayor valor agregado han crecido de forma importante, en el comercio con China este tipo de productos no es importante –las uvas frescas, que es el producto agrícola con mayor valor exportado a China, solo explica el 0,2% del total– (ver tabla 1).

En cuanto a las 10 principales importaciones desde China, se observa una amplia diversificación, ya que ningún producto sobrepasa el 10% del total. El principal producto importado está constituido por los teléfonos móviles con el 6,9%, seguido por máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento con 3,8%. Como se observa, el Perú compra a China principalmente productos de consumo y bienes de capital (ver tabla 2).

En suma, se observa que el comercio que el Perú tiene con China sigue un patrón primario exportador, donde se exporta productos minerales –cobre– y productos pesqueros –harina de pescado–, mientras importamos bienes de capital –maquinarias– y bienes de consumo –celulares–. Si bien



existen importantes productos no tradicionales, incluso en estos casos se trata de productos de base extractiva con bajo valor agregado dentro de esta categoría –principalmente productos pesqueros y recurso forestales–.

Sin embargo, también se ha de notar que algunos sectores de valor agregado, como el agroindustrial y el metal mecánico, están incrementando sus exportaciones hacia China –en 172 y 107%, respectivamente–,<sup>4</sup> aunque se parte de cifras de exportación marginales en los años anteriores.



**Tabla 1. 10 principales exportaciones de Perú hacia China (2008)**

Descripción	Valor FOB US \$	%
Minerales de cobre y sus concentrados	1.564,1	41,9
Harina, polvo o <i>pellets</i> de pescado con un contenido de grasa superior a 2% en peso	740,5	18,8
Minerales de plomo y sus concentrados	500,4	13,4
Minerales de cinc y sus concentrados	237,7	6,4
Minerales de hierro y sus concentrados, sin aglomerar	157,4	4,2
Minerales de hierro y sus concentrados, aglomerados	105,2	2,8
Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado	84,6	2,3
Demás moluscos e invertebrados acuáticos, preparados o conservados	67,8	1,8
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	57,5	1,5
Tablillas y frisos para parqués, sin ensamblar	50,6	1,4
Otros	171,5	4,6
<b>Total</b>	<b>3.737,2</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Aduanas. Elaboración: autor.

4 Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, *Estudio conjunto de factibilidad para un Tratado de Libre Comercio entre Perú y China*, 2007.


**Tabla 2. 10 principales importaciones de Perú hacia China (2008)**

Descripción	Valor FOB US \$	%
Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes	0,3	6,9
Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento	0,2	3,8
Motocicletas y ciclos con motor auxiliar, con o sin sidecar	0,1	2,3
Demás aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radiodifusión, en colores	0,1	2,0
Demás monitores de los tipos utilizados exclusiva o principalmente con máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos de la partida 84.71	0,1	1,7
Alambrón de los demás aceros aleados	0,1	1,6
Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.7	0,1	1,5
Cámaras fotográficas digitales y videocámaras	0,1	1,4
Aparatos de telecomunicaciones por corriente portado	0,0	1,2
Calzado con suela y parte superior (corte) de caucho	0,0	1,2
Otros	2,8	68,2
<b>Total</b>	<b>41,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Aduanas. Elaboración: autor.

### c. Inversiones

China se ha convertido en uno de los principales inversores en países en desarrollo. El flujo de *stock* de China hacia el exterior alcanzaba los US \$ 97.714 millones hasta el 2008. El 6,9% de la Inversión Extranjera Directa (IED), se había dirigido hacia América Latina y el Caribe (CEPAL, 2008).

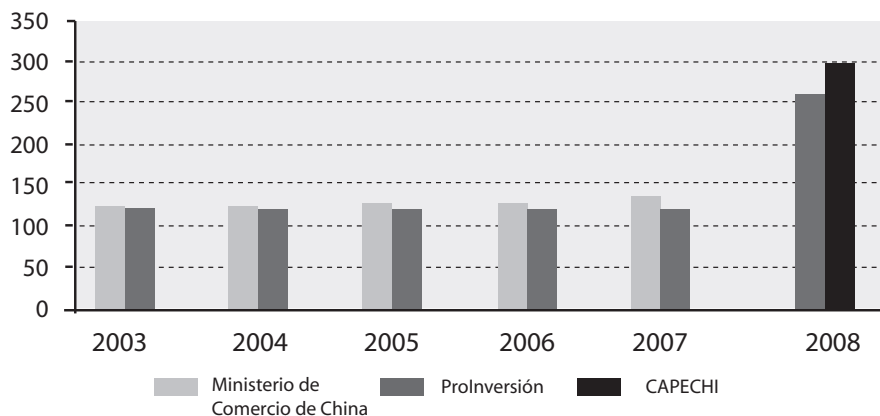
En cuanto a los datos sobre inversión china en el Perú, son escasos e incompletos. No obstante, según datos del Ministerio de Comercio de China y ProInversión –órgano encargado de la gestión de la IED en Perú–, la inversión china hacia el Perú se ha mantenido por debajo de los US \$ 150 millones. Según el Ministerio de Comercio de China, hasta el 2007 el Perú



fue el quinto país de América Latina receptor de *stock* de IED china seguido por Brasil, Argentina, México y Venezuela. En el 2008 aunque el Ministerio de Comercio de China no publicó su informe, ProInversión informa que en ese año la inversión habría alcanzado como mínimo los US \$ 261,7 millones, que significa un incremento sustancial respecto a la tendencia de años anteriores. Los datos de la Cámara de Comercio Peruano-China parecen confirmar esta información, ya que sitúa a la IED china en el Perú en US \$ 300 millones.



**Gráfico 5. IED de China al Perú  
(millones de US \$) 2003-2008**



Fuente: ProInversión, Ministerio de Comercio de China y Cámara de Comercio Peruano-China (CAPECHI). Elaboración: autor.

Una cantidad cada vez mayor de grandes empresas chinas están comenzando a operar o a invertir en varios países de América Latina. Las áreas más favorecidas por las inversiones han sido el petróleo y el gas, los minerales y los metales, el transporte y las telecomunicaciones (CEPAL, 2008). Respecto al sector de destino de la IED china en el Perú, ProInversión informa que cerca del 95% de dicha inversión se dirige al sector minería. El capital chino más significativo es el de la empresa Shougang Co., dueña del yacimiento de hierro más importante del país. No obstante, en el último año se ha reportado el ingreso de inversiones de transnacionales chinas de otros



rubros como el petróleo y la pesquería. Estas inversiones se encuentran en fase de ejecución o exploración.



**Tabla 3. Principales empresas chinas en el Perú**

<b>Empresa</b>	<b>Sector económico</b>
Northern Perú Copper Corp. (China Minmetals Non-Ferrous y Jiangxi Coppper Co.)	Minería
Shougang Hierro Perú (Shougang Corporation)	Minería
Perú Copper (China Aluminium Corp)	Minería
Río Blanco Cooper (Zijin Mining Group)	Minería
China National Petroleum Corporation	Petróleo
China National Offshore - Oil Corporation	Petróleo
China Fishery Group Limited	Pesquería
Huawei Tec.	Telecomunicaciones

Fuente: Aduanas. Elaboración: autor.

Como se observa, las relaciones económicas y de inversión entre el Perú y China han crecido de forma sostenida en la última década. No obstante, estas relaciones son muy incipientes y fuertemente concentradas en un modelo primario exportador. A diferencia del comercio con EUA o UE, donde hay cierto crecimiento de las exportaciones no tradicionales, en el caso de China hasta el momento se ha producido en menor magnitud. Se trata básicamente de una relación donde el Perú exporta minerales hacia China y compra bienes de capital y de consumo a muy bajo costo para la industria interna. Las inversiones chinas, en función a ello, se han orientado precisamente hacia el sector más relacionado con el comercio con China: la minería.

A continuación, se analiza el reciente TLC Perú-China para evaluar algunos posibles impactos sobre la relación económica bilateral.



## 2. Tratado de Libre Comercio Perú-China

El TLC Perú-China ha sido el primer acuerdo amplio que comprende comercio de bienes, servicios e inversiones de forma conjunta.<sup>5</sup> Asimismo, incluye un Acuerdo de Cooperación Aduanera y un Memorándum de Entendimiento sobre Cooperación Laboral y Social.

Antes del inicio de las negociaciones entre Perú y China, ambos tenían diferentes niveles arancelarios. El arancel promedio de China es de cerca del 10%, mientras que el de Perú está por debajo del 8%. China tiene diferentes tipos de aranceles: Nación más Favorecida NMF, aranceles acordados, sistema especial de preferencia, aranceles generales, contingentes arancelarios y aranceles temporales. El Perú, por su parte, tiene aranceles NMF y preferenciales –no aplica aranceles, cuotas ni de otra índole–. En el comercio entre ambos países, por ser ambos miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC), los aranceles estaban basados en el arancel NMF.

### a) Mercado de bienes

#### Desgravación inmediata y excluidos

En el Tratado de Libre Comercio, el Perú ha obtenido desgravación inmediata del 61,2% de las partidas que explican el 83% de las exportaciones hacia China en el 2007 –año tomado como base de referencia de las negociaciones–. Perú ha otorgado desgravación inmediata de 62,7% que explica el 61,8% de las exportaciones chinas hacia Perú en el 2007.

El Perú ha logrado excluir del proceso de desgravación arancelaria –categoría D– a los productos más sensibles. En este sentido, el Perú no eliminará aranceles para un grupo significativo de productos textiles, confecciones, calzado y algunos productos metalmecánicos que son altamente sensibles en el Perú por la cantidad de mano de obra involucrada en esos sectores –592 productos–.<sup>6</sup> Estos productos explican el 10% del valor importado desde China. En el caso de las mercancías usadas –frecuentemente provenientes de Asia– Perú también excluye de aplicación de trato nacional, eliminación

5 Los TLC China-Chile o China-Pakistán empezaron con un acuerdo muy acotado en bienes que después, en un segundo momento, se amplió y profundizó en el tema de servicios.

6 En el TLC Chile-China, Chile pudo excluir 152 productos de la negociación, entre ellos trigo, harina, azúcar, textiles, metalúrgicos, confecciones y electrodomésticos.

arancelaria y otras medidas de liberalización. Asimismo, China excluye de la desgravación arancelaria sus productos sensibles, entre otros, algunos productos pesqueros, café, trigo, arroz, maíz, aceites vegetales, azúcar, tabaco, algunas preparaciones alimenticias, combustibles, úrea, polietileno, neumáticos, pieles, madera, papel, televisores, autos y motocicletas.

### Plazos de desgravación no inmediatos

Para considerar los productos sensibles del Perú, su oferta arancelaria consiste en 10 canastas de partidas con plazo de desgravación desde inmediatas –canasta A– hasta 17 años con 10 de período de gracia –canasta J3–.

En las canastas B –desgravación lineal en 5 años– y canasta C –desgravación lineal de 10 años– se encuentran cerca del 28% del total de líneas arancelarias. Los principales productos que se encuentran en estas canastas son del sector industrial, textil-confecciones y agricultura.



**Tabla 4. Oferta de desgravación del Perú**

Canasta	No. líneas arancelarias	Part. (%)	Perú desde China (millones)	Part. (%)	Totales Perú (millones)	Part. (%)
A	4.610	62,71	1.391	61,82	14.424	76,09
B	951	12,94	301	13,38	1.241	6,55
C	1.055	14,35	246	10,92	2.131	11,24
D	592	8,05	225	10,00	547	2,89
E	87	1,18	87	3,89	229	1,21
G	5	0,07	0	0,00	251	1,32
H	22	0,30	0	0,00	36	0,19
J1	4	0,05	0	0,00	31	0,16
J2	3	0,04	0	0	0	0,00
J3	22	0,03	0	0	68	0,36
<b>Total</b>	<b>7.351</b>	<b>100,00</b>	<b>2.251</b>	<b>100</b>	<b>18.958</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Aduanas. Elaboración: autor.



En el resto de canastas se encuentran productos específicos de distintos sectores altamente sensibles a la competencia china. En la canasta E resaltan ciertos productos textiles; en la canasta G, 5 partidas de productos cárnicos –cortes trozo de bovinos sin deshuesar, despojo comestible de especie bovina, etc.–; en la canasta H, un conjunto de 22 partidas de escamas y medias escamas de peces, carne de animales bovinos, aceites de pescado, etc., y derivados lácteos; en la canasta J1 están el arroz entero, arroz molido, arroz descascarado, arroz quebrado; en la canasta J2 están los *productos cárnicos como mitades y cuartos de piernas, bovinos en mitades o cuartos de piernas y otros productos cárnicos*; y en la canasta J3 las grasas y productos lácteos.



**Tabla 5. Canastas de desgravación**

Canasta	Plazo de desgravación	Productos
G	Desgravación lineal en 12 años	05 partidas de productos cárnicos (cortes trozo de bovinos sin deshuesar; despojos comestibles de especie bovina, etc.).
H	Desgravación lineal en 15 años	22 partidas (escamas y medias escamas de peces; carne de animales bovinos; aceites de pescado, etc.; derivados lácteos).
J1	Desgravación en 17 años con un período de gracia de 4 años	04 partidas (arroz entero; arroz molido; arroz descascarado; arroz quebrado).
J2	Desgravación en 17 años con un período de gracia de 8 años	03 partidas (productos cárnicos; mitades y cuartos de piernas; bovinos en mitades o cuartos de piernas; otros productos cárnicos).
J3	Desgravación en 17 años con un período de gracia de 10 años	22 partidas (grasas y aceites animales y productos lácteos).

Fuente: Aduanas. Elaboración: autor.

Otro aspecto importante es que el Perú mantiene el mecanismo de franja de precios para productos agrícolas básicos.

Respecto a la desgravación de China, se establecieron 11 canastas.<sup>7</sup> En las canastas B –desgravación lineal en 5 años– y canasta C –desgravación lineal de 10 años– se encuentran cerca del 33% del total de líneas arancelarias. Los principales productos que se encuentran en estas canastas son del sector industria y textil-confecciones.

 **Tabla 6. Oferta de desgravación de China**

Canasta	No. Líneas arancelarias	Part. (%)	China desde Perú (millones)	Part. (%)	Totales China (millones)	Part. (%)
A	4.747	61,19	3.417	83,52	726.351	78,77
B	908	11,70	15	0,37	32.908	3,57
C	1.604	20,68	55	1,34	45.757	4,96
D	422	5,44	42	1,02	114.081	12,37
E	5	0,06	6	0,16	107	0,01
F	14	0,18	17	0,41	906	0,10
G	24	0,31	5	0,12	134	0,01
H	12	0,15	0	0,00	315	0,03
I	20	0,26	0	0,00	431	0,05
K	1	0,01	8	0,20	63	0,01
L	1	0,01	526	12,86	1.011	0,11
<b>Total</b>	<b>7.758</b>	<b>100,00</b>	<b>4.091</b>	<b>100,00</b>	<b>922.118</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Aduanas. Elaboración: autor.

7 Chile negoció sobre la base de 5 canastas: desgravación inmediata, 1 año, 5 años, 10 años y excluidos. La desgravación inmediata ofrecida por China es para 2.805 partidas que explicaban el 92% de las exportaciones chilenas a China en el 2004. China excluye de la desgravación arancelaria los productos de madera y papel, así como productos agrícolas.



En el resto de canastas se encuentran productos específicos de distintos sectores altamente sensibles para la economía china respecto al Perú. En la canasta E hay 5 productos industriales –distintas materias colorantes como índigo, bloquetas de cinc–; en la canasta F los productos pesqueros; en la canasta G, H e I, un conjunto de productos agropecuarios; en la canasta K un producto agrícola; y en la L un producto pesquero.



**Tabla 7. Canastas de desgravación**

Canasta	Plazo de desgravación	Productos
H	Desgravación lineal en 15 años	12 partidas (cueros de bovino fresco; cueros de bovino congelado; cueros de cerdo, carnes de cerdo; etc.).
J2	Desgravación lineal en 17 años	20 partidas (carnes de bovino sin cuero; carnes de bovino deshuesado; desechos de cortes de bovinos, caballos; etc.; leches edulcorada; crema de leche; gomas y mucílagos de semillas; miel artificial; mermeladas, gelatinas; etc.).
K	Esquema de desgravación de 1,3% anual hasta 2015	01 partida (uvas frescas).
L	Esquema de desgravación anual del 0,2% hasta 2015	01 partida (harinas o comidas de pescado, utilizada en la alimentación animal).

Fuente: Aduanas. Elaboración: autor.

Algunos productos que son de sumo interés para el Perú –no tradicionales– no gozan de una desgravación inmediata. La *harina, polvo y pellets de pescado* –principal producto pesquero de exportación para este destino–, y las uvas frescas –producto de importante crecimiento en los últimos años– recién se encontrarán libres de arancel en el 2015. Las *demás preparaciones y conservas de moluscos; y grasas y aceites de pescado* tienen un plazo de desgravación lineal de 8 años. Los desperdicios y desechos de cobre, y el pelo fino o cardado de alpaca fueron excluidos de la negociación. Las jibias y las algas tienen plazos de desgravación de 10 años lineales. Otros productos de interés para el Perú, como espárragos, se liberalizarían en 10 años, y los mangos en 5 años.

## Defensa comercial

En materia de defensa comercial, el acuerdo permite que una parte afectada pueda utilizar medidas de defensa comercial de acuerdo con sus compromisos ante la OMC para salvaguardas globales y medidas *antidumping*.

Se establecen disposiciones para salvaguardas bilaterales máximas por dos años prorrogables un año y aplicables durante el período de transición de las reducciones arancelarias.<sup>8</sup>

Hay medidas de reaplicación y derechos compensatorios bilaterales. A diferencia de otros acuerdos negociados anteriormente por China –como TLC con Chile–, no existe la necesidad de que transcurra un período prudencial antes de la reaplicación de una salvaguardia.

Compensaciones de salvaguardias: en otros acuerdos se debe compensar a la otra parte desde el inicio de la aplicación de la salvaguardia, pero cuando Perú aplique una medida solo tendrá que compensar a China durante el año de extensión de la medida.<sup>9</sup>

## Servicios

En el capítulo de Comercio de servicios se cubren los cuatro modos –incluye el modo 4 de movilidad de personas–.

En el tema de servicios China también ha eliminado para el Perú las restricciones de acceso a su mercado interno en servicios de agencias de viaje –servicios turísticos–. Se ha conseguido compromisos plenos de Acceso a Mercados y Trato Nacional para los servicios de franquicias.

China ha convertido al continente asiático en un próspero foco de comercio Sur-Sur (...) América Latina también se ha convertido en un destacado exportador de productos básicos demandados por el crecimiento de China.

---

8 Las medidas son similares al TLC China-Chile, aunque en ésta la salvaguardia solo es aplicable un año y prorrogable un año más.

9 Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, Informes finales Tratado de Libre Comercio Perú-China, Lima, 2008.



## **Inversiones**

En inversiones China exigió y obtuvo concesiones significativas. Se contemplan varios temas que son similares al TLC firmado con Estados Unidos en términos de protección de inversiones y los conceptos de expropiación indirecta, el tema de trato nacional, la definición de inversión e inversionista.

Perú permitirá la entrada de personal de empresas chinas mediante la categoría de transferencias intracorporativas por un período de un año renovable, y China permitirá la entrada de personal de empresas peruanas mediante la categoría de transferencias intracorporativas por un período de tres años.

## **Medidas sanitarias y fitosanitarias**

En medidas sanitarias y fitosanitarias, se ha planteado armonización, equivalencia, pero no significó un acuerdo OMC Plus como sí hay en el TLC Perú-Estados Unidos. Esto se explicaría porque estándares muy altos de normas sanitarias y fitosanitarias también van a complicar la exportación de uvas y de productos que eran de interés para el Perú. Por ello, la opción más conservadora es tomar la normativa OMC.

## **Solución de controversias**

Para el mecanismo de solución de controversias se ha establecido un proceso de dos etapas: consultas o negociaciones directas entre las partes y un panel arbitral. El panel es de tres miembros. Su decisión es final y obligatoria y debe ser dada en un plazo de 300 días. No obstante, se ha establecido un tratamiento especial de plazos más cortos a bienes y servicios que pierden sus cualidades, condiciones actuales o valor comercial en un período corto de tiempo.

Las consultas para solucionar una controversia tienen plazo de duración máximo de 60 días y para casos de urgencia de 50 días. De no haber éxito en las consultas, el panel debe ser constituido en un plazo máximo de 60 días; así como emitir su informe en un plazo máximo de 120 días, mientras que para los casos de urgencia son 90 días.



## Propiedad intelectual

En este capítulo no existen acuerdos sustanciales. Se continúa con el reconocimiento de los compromisos de cada país en convenios internacionales, pero se busca mantener medidas en fronteras que cautelen los derechos de propiedad intelectual.

Se ha establecido el reconocimiento de indicaciones geográficas peruanas como pisco, pallares, artesanías. El Perú establece una lista de cuatro indicaciones geográficas protegidas mientras que China establece 22.

También se han establecido algunas bases para un futuro acuerdo en materia de biodiversidad, pero en el acuerdo actual no hay medidas concretas. Ni siquiera como un *understanding* que sí se estableció en el TLC con Estados Unidos.

## Otros acuerdos

En cuanto al Acuerdo de Cooperación Aduanera, las autoridades aduaneras competentes podrán intercambiar información sobre el origen del producto y el valor declarado. Hay un compromiso expreso de un plazo de 90 días para la entrega de información solicitada.

## 3. Impacto del TLC

Un primer trabajo sobre el impacto del TLC Perú-China fue realizado por González Vigil y su equipo centrado en acceso al mercado –aranceles y medidas no arancelarias– para bienes, comercio e inversiones.<sup>10</sup> El Ministerio de Comercio del Perú adicionó otros posibles temas de negociación, formuló los objetivos defensivos y ofensivos por mesas. Finalmente, se hizo el Estudio de Factibilidad conjunto con China, el principal trabajo sobre impactos del TLC Perú-China, que se analiza a continuación.

## Impacto macroeconómico

Con el fin de analizar los posibles impactos del Tratado de Libre Comercio Perú-China, ambos gobiernos decidieron elaborar un Estudio de Facti-

---

10 Fernando González Vigil, Pedro Carazas y Vanessa Uchiyama, *Prioridades y sensibilidades comerciales de Perú ante China, Informe de Consultoría*, Lima, MINCETUR-Programa BID 1442 OC/PE, mayo de 2006.



bilidad, para analizar los impactos macroeconómicos del acuerdo, se usó un modelo estándar GTAP.<sup>11</sup> Se plantearon dos escenarios:

1. Inmediata eliminación de aranceles en todos los productos de comercio entre ambos países.
2. Eliminación de aranceles en todos los productos importados por ambos países con la excepción de algunos sectores peruanos que experimentaron efectos adversos después de la realización de la primera hipótesis.

Los resultados del modelo mostraron que el bienestar aumentaría en 0,53% en el primer escenario y 0,66% en el segundo. El PIB real variaría entre 0,7 y 0,8%. Las exportaciones peruanas aumentarían en 3,05% en el primer escenario y en 1,89% en el segundo (las importaciones en similares magnitudes). El empleo aumentaría entre 0,5 y 0,8% según el escenario.



**Tabla 8. Principales impactos macroeconómicos**

Indicadores	Primer escenario (%)	Segundo escenario (%)
Bienestar (variación millones de US \$ del GDP)	0,530	0,660
PIB real	0,700	0,800
Exportaciones	3,050	1,890
Importaciones	3,095	1,930
Empleo	0,500	0,800

Elaboración: autor.

<sup>11</sup> Se trata de un modelo estático, multirregión y multimodelo. Supone perfecta competencia en todos los mercados y los retornos constantes a escala en todas las funciones de producción. Sin embargo, no captura los efectos sobre la acumulación de factores –como trabajo o capital–, ni los efectos a largo plazo sobre la productividad total de los factores.



## Impactos sectoriales

En el primer escenario analizado, los resultados arrojan que los sectores que se beneficiarían más son los siguientes: grasas y aceites y sus fracciones de pescado; petróleo y los productos minerales; pesca; harina, polvo y *pellets* de pescado, entre otros. Los sectores que perderían son: productos de cuero, textiles, prendas de vestir, productos de metal, otros. Es importante resaltar que algunos de los potenciales perdedores –productos de cuero, textiles y prendas de vestir– aumentarían sus importaciones procedentes de China considerablemente, mientras que disminuirán sus importaciones de otros países. Además implica la desaparición de producción local.

El segundo escenario, contemplando excluir las sensibilidades del primer escenario, muestra que los sectores que serían más beneficiados son los artículos que se perjudican en el primer escenario. Algunos posibles ganadores, tales como químicos de caucho y productos plásticos, así como grasas y aceites y sus fracciones de pescado, aumentarían sus exportaciones totales entre 4,77 y 139,85%. Los sectores que perderían son productos metálicos, maquinaria no eléctrica y equipo de transporte, y otros. En este segundo escenario el sector textil aumentará sus exportaciones en 4,04% y sus exportaciones a China se expandirían en 68,15%. Por otra parte, algunos potenciales perdedores como productos de metal, eléctrico, maquinaria no eléctrica y equipo de transporte, y otros, aumentarían sus importaciones procedentes de China considerablemente, disminuyendo sus importaciones procedentes de otros países, y también la desaparición de producción local.

## Impactos desagregados por mayores industrias

En el caso de la agricultura, existe una demanda creciente por parte de China de productos agrícolas de alto valor por unidad. Pero todos estos beneficios serán materializados solo si se produce una notable reducción de barreras no arancelarias, tales como: cuotas de importación, MSF y licencias, así como un régimen aduanero transparente.

En el caso de las industrias papeleras, las estimaciones obtenidas con el modelo CGE sugieren que con el TLC las exportaciones peruanas de derivados de madera a China aumentarían en 2,68%.

El sector pesquero peruano tiene como opción diversificar las exportaciones de grasas, aceites y sus fracciones, de pescado que no sean aceites



de hígado, almejas y otros crustáceos; peces frescos o refrigerados. No obstante, algunos de estos productos tienen plazos de desgravación no inmediatos.

El sector minería se configura como el más dinámico antes y después del TLC, ya que existe un marco legal más favorable para las inversiones chinas altamente interesadas en la explotación de minerales para su creciente industria.

Los sectores textiles, prendas de vestir y productos de cueros son potenciales perjudicados. Aunque muchas de las partidas han sido excluidas del acuerdo, el arancel NMF –que se encuentra alrededor del 17% para la mayoría de estas partidas– no es suficiente para proteger a estas industrias estratégicas.

### **Creación/desviación de comercio**

Para la estimación de creación o desviación de comercio se usó un modelo de equilibrio parcial –Trade Policy Simulation Model (Modelo de Simulación de Política de Comercio)–, y el principal resultado fue que el efecto de creación de comercio es superior a la desviación del comercio.

La creación de comercio es US \$ 275,3 millones. Las importaciones sectoriales que más aumentarán son: productos de cuero (60,04%), prendas de vestir (60,03%), otros (39,06%), de la madera y productos de papel (33,18%). Por su parte, la desviación de comercio es de US \$ 69 millones. Este efecto representa alrededor del 6,52% de las importaciones peruanas de China, y el 0,60% de importaciones procedentes de otros países. Los sectores más afectados con la desviación son equipos eléctricos y no eléctricos, maquinaria de transporte, productos de cuero, textiles, prendas de vestir.

Las importaciones procedentes de UEA, UE y el resto de Asia disminuirán en 4,5, 3,7 y 6,4%, respectivamente. Las importaciones peruanas desde la CAN, Chile y resto de América del Sur se reducirán en 2,6, 3,8 y 3,7%.

### **Liberalización del comercio de servicios**

El impacto en el comercio de servicios se estimó como efecto indirecto de la apertura en bienes. Los resultados muestran que, después de una liberalización total de los bienes, el efecto de reasignación producirá aumento del comercio de bienes, lo que indirectamente mejorará el comercio

bilateral en servicios. En el primer escenario, los resultados sugieren que las exportaciones de servicios de Perú se incrementarán en 1,18% y las importaciones de servicios de Perú disminuirán en un -0,05%; mientras que en el segundo escenario los resultados sugieren que las exportaciones de servicios de Perú aumentarán en un 0,44% y las importaciones de éstos se incrementarán en 0,67%.

### Impacto de la liberalización en inversiones

Habrán facilidades para eventuales inversiones peruanas en China, pero actualmente son prácticamente nulas. Los beneficios de la apertura en inversiones son claramente más favorables a las inversiones de China en Perú.



## Cuadro 1. Relaciones no comerciales entre Perú y China

---

Para la cultura china establecer relaciones duraderas a todo nivel es muy importante. En el mismo sentido, en el plano de las relaciones internacionales solo establece relaciones, de cualquier índole, con aquellos países que apoyen sus objetivos. El apoyo del Perú a la República Popular China viene de larga data. El Perú reconoce desde 1971 a la República Popular China como el único representante legal del pueblo chino, ratificado esto por pronunciamientos presidenciales en los años 1994 y 1999. Perú también reconoce el estatus de economía de mercado de China; estos dos elementos son requisitos indispensables para establecer relaciones con China.

El gobierno peruano, en su última visita de Estado a China (2008), se pronunció en contra del boicot a las Olimpiadas de Beijing, en contra de la independencia de Taiwán y del Tíbet. China en respuesta apoyó la realización del APEC 2008 en Perú.

El interés estratégico del Perú por convertirse en aliado en AL de China, se deriva de la posición geográfica del Perú como puente comercial y de inversiones entre el Asia nororiental y el interior de Sudamérica y el océano Atlántico a través de los corredores bioceánicos (Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, 2008).

Por su parte, el interés de China es tener acceso a los yacimientos de recursos naturales principalmente de países biodiversos como el Perú. Para ello es funcional la firma de un tratado amplio que incluya bienes, servicios e inversiones.

Adicionalmente a la negociación del TLC, Perú ya ha firmado con China diversos tratados; entre los más importantes están: Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones (1994), Protocolos de Requisitos Fitosanitarios para uvas frescas, cítricos (2003, 2008), Acuerdo de Cooperación Financiera entre el Banco de Desarrollo de China y la Corporación Financiera de Desarrollo del Perú, Banco de la Nación del Perú (ambos en



el 2008), Acuerdos Marco para financiamiento de proyectos mineros (Galeno del Perú, 2008) y Acuerdo de Cooperación y Asociación Estratégica (2008).

En suma, el Perú es uno de los países sudamericanos que tiene mayores lazos históricos, políticos y económicos con China.

Por su parte, el interés de China es tener acceso a los yacimientos de recursos naturales, principalmente de países biodiversos como el Perú. Para ello es funcional la firma de un tratado amplio que incluya bienes, servicios e inversiones.

---

## 4. Conclusiones

El Perú es, después de Chile, el país donde mayor peso relativo tienen las relaciones comerciales con la China. Para el Perú, China es el segundo socio comercial, solo superado por el nivel de comercio con Estados Unidos. No obstante, a diferencia de las exportaciones hacia Estados Unidos o la Unión Europea, donde los productos no tradicionales –de mayor valor agregado o intensivo en mano de obra– han crecido sostenidamente en los últimos años, las exportaciones hacia China están fuertemente concentradas en productos mineros y pesqueros. La expectativa es que con el TLC Perú-China las pocas exportaciones no tradicionales tengan un crecimiento importante.

Las inversiones chinas en el Perú se han concentrado en los sectores mineros, especialmente, y en mucho menor medida en petróleo y pesca. Se espera que el TLC sea útil para aumentar la presencia de inversión china.

En este sentido, es importante señalar que algunos meses después de concluido el TLC con China, han sido lanzados o reflotados cuatro grandes proyectos mineros con Inversión Extranjera Directa (IED) china, por un monto total estimado en US \$ 7.400 mil millones. El de preparación más activa es el proyecto cuprífero de Chinalco en Toromocho, por unos US \$ 2.200 millones, con importantes externalidades en infraestructura portuaria (Callao) y de transporte ferroviario. Asimismo, se han planteado otros tres proyectos más: la empresa minera china Minmetals desea invertir en explotación de oro y cobre, por un monto de US \$ 2.500 millones; de Zijing Mining para cobre, por US \$ 1.500 millones; y de Shougang para hierro, por unos US \$ 1.200 millones.

En el TLC también se han obtenido logros importantes en cuanto a desgravación inmediata. Aunque los productos más estratégicos o más expor-

tados del Perú hacia China tienen plazos de desgravación que van desde los 5 hasta los 17 años. En estas canastas se encuentran los productos agrícolas que son altamente intensivos en mano de obra y que han tenido una diversificación y crecimiento importante en otros mercados.

Por su parte, la oferta arancelaria del Perú hacia China ha logrado excluir muchos de sus sectores sensibles, especialmente los relacionados con el sector textil-confección y metal mecánicos. Sin embargo, aún existe la incertidumbre si los aranceles NMF que registrarían en este caso ofrecen niveles de protección adecuados. El sector empresarial considera que son insuficientes. Se debe resaltar entonces, que a diferencia del TLC con EUA los riesgos están fundamentalmente en algunos sectores de pequeña y mediana empresa, antes que en los productos agrícolas. Mas bien la agroindustria es potencialmente ganadora.

Asimismo, el Tratado de Libre Comercio otorga un significativo nivel de preferencia con una potencia importante y que tiene todavía pocos TLC con otros países. También significa un reto, ya que es fuerte competidor para sectores de la industria local así como en terceros mercados como Estados Unidos y la Unión Europea.

Por ello, para aprovechar de mejor forma el tratado es necesario que el Perú busque desarrollar su industria y agricultura con exportaciones de alto valor por unidad hacia China. Para diversificar la oferta de productos, los sectores de pesca y minería pueden aprovechar la reputación de los productos tradicionales exportados hacia China.

El reto de la competencia por terceros mercados lleva a la necesidad de mejorar la competitividad de las empresas exportadoras. China compite a nivel mundial sin TLC; ha desplazado a México de ser el segundo socio comercial de Estados Unidos sin tener un tratado. Muchos productos peruanos clave pueden ser desplazados en los países desarrollados si no se mejora la productividad y competitividad internas.

Los altos costos del transporte constituye uno de los factores que colocan a los exportadores de América Latina en una situación de desventaja. Los costos especialmente elevados y crecientes del flete y el seguro, debido en parte al aumento de los precios del petróleo y a la escasez de interconexiones de transporte marítimo, son uno de los principales obstáculos comerciales que limitan el crecimiento potencial de las exportaciones de



América Latina con China. En general, las corrientes Sur-Sur tienen pocas conexiones y solo existen líneas directas entre América Latina y Asia Pacífico desde puertos chilenos; en el resto de la región es necesario hacer varias escalas en Sudáfrica y otros países de América antes de emprender rumbo a Asia (CEPAL, 2008). Por el lado gubernamental hay la necesidad de atender este problema, y aumentar la presencia de agregados comerciales para promover las relaciones birregionales (MINCETUR, 2007).

La proyección de crecimiento de China muestra que pese a sus desventajas, el resultado neto es que es mejor una relación estratégica con este país y que incluso es necesario ir más allá del comercio. China será un socio muy importante en cooperación, ciencia y tecnología, en la proyección al Asia Pacífico y eventualmente los costos que haya que pagar en algunos sectores son parte del proceso de esa relación estratégica. No obstante, también está el reto de que los impactos negativos sean lo más leves posibles.

González-Vigil tiene un balance bastante optimista sobre los problemas e impactos en lo conseguido en la negociación del TLC que califica de ejemplar, no solo porque se ha logrado incluir los intereses ofensivos y defensivos en los diferentes capítulos en este esquema comprensivo, que le conviene al Perú, sino también porque se ha logrado vencer maniobras de países vecinos que habrían impedido un acercamiento Perú-China:

Era evidente, entonces, que un balance de resultados beneficioso para el Perú no se lograría con una negociación comercial limitada al comercio de bienes, sino que había que ampliarla para cubrir otros temas como los mencionados. Sin embargo, la complejidad de tal agenda de negociación, y las sensibilidades por el lado de la importación de manufacturas intensivas en mano de obra que compiten con producción peruana, no eran todas las dificultades por sortear. Se preveía que continuarían las maniobras obstaculizadoras del acercamiento con China que ocurrieron en los años 2003-2005, solapadamente alentadas por grupos de presión vinculados a intereses económicos de países vecinos en pos de operar como hubo “plataforma de negocios” en la zona del Pacífico suramericano.<sup>12</sup>

---

12 Fernando González-Vigil, “El TLC China-Perú: una negociación ejemplar”, Lima, Universidad del Pacífico, 2009, p. 1.



En suma, China es un socio principal y se obtienen beneficios para algunas exportaciones tradicionales –aunque no inmediatamente–. Se han cubierto las sensibilidades, aunque finalmente serán afectados con o sin TLC. Se favorecen las inversiones chinas, lo que puede ser positivo desde una política de atracción. Ni el tema ambiental ni de propiedad intelectual fueron considerados y habría que tener cautela.

Pero, la evaluación no solo debe ser económica. El tema estratégico es fundamental. China es la próxima potencia mundial, desempeña un rol fundamental en el Pacífico y es actor gravitante en foros internacionales y partidarios de un orden multipolar. Si el TLC Perú-China es el primer paso para buscar una asociación estratégica, que incluya además la cooperación científico-técnica y en Defensa, es una decisión en la dirección correcta.

## Bibliografía

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: el vínculo con China*, Harbing, CEPAL, 2008.
- FMI, *Global Economic Prospects 2009*, FMI, 2009, en: <www.imf.org>.
- González Vigil, Fernando, “El TLC China-Perú: una negociación ejemplar”, en revista *Punto de Equilibrio*, año 18, No. 101, Lima, Universidad del Pacífico, julio de 2009.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, *Estudio conjunto de factibilidad para un Tratado de Libre Comercio entre Perú y China*, 2007.
- *Informes finales Tratado de Libre Comercio Perú-China*, Lima, 2008 (a).
- *Reporte de Comercio Bilateral: Perú-China*, Lima, MINCETUR, diciembre de 2008 (b).
- *Tratado de Libre Comercio Perú-China: textos del Acuerdo*, Lima, 2009.
- Ministerio de Comercio de la República Popular China, *2007 Statistical Bulletin of China's Outward of Foreign Direct Investment*, Beijing, MOFCOM, 2007.