

RECEPCIÓN: 24/3/25
APROBACIÓN: 19/09/25

07

Análisis del Tratado de Libre Comercio entre Perú y China firmado en 2009

Analysis of the Free Trade Agreement between
Peru and China signed in 2009

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo determinar los beneficios del Tratado de Libre Comercio Perú-China de 2009 para el comercio bilateral entre ambos países y las exportaciones peruanas hacia China, desde la perspectiva ecuatoriana. La revisión de literatura se basa en el método PRISMA y la búsqueda en bases de datos académicas. Del análisis se desprende que el aumento de las inversiones y los valores de las exportaciones peruanas a China han sido positivos, sin embargo, la monopolización de estas variables en los puntos mineros ha creado diferencias entre las grandes empresas extractivistas y los productos no tradicionales, en Ecuador se espera un crecimiento similar al de las exportaciones peruanas, y problemas semejantes en cuanto a la monopolización de productos exportadores y sectores de inversión.

Palabras clave: Tratado de Libre Comercio, China, Perú, inversión extranjera directa, exportaciones

Adrián Alvarado Guzmán

Universidad del Azuay
aalvarado@uazuay.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0002-2916-336X>
Cuenca-Ecuador

Javier Sebastián Vire Enríquez

Universidad del Azuay
javier.vire@es.azuay.edu.ec
<https://orcid.org/0009-0006-5400-8800>
Cuenca-Ecuador

Jaime Mayerli Aguirre Rivera

Universidad del Azuay
jamie.aguirre@es.azuay.edu.ec
<https://orcid.org/0009-0003-9404-9680>
Gualaquiza-Ecuador

Abstract

This study examines the benefits of the 2009 Peru-China Free Trade Agreement (FTA) for bilateral trade activities between the two nations and Peruvian exports to China, adopting an Ecuadorian perspective. The literature review is based on the PRISMA method and searches in academic databases. The analysis reveals that the increase in investments and the values of Peruvian exports to China have been positive; however, the monopolization of these variables in the mining sectors has created disparities between large extractive companies and non-traditional products. Ecuador anticipates similar export growth as Peru, along with comparable challenges regarding the centralization of export products and investment sectors.

Keywords: Free Trade Agreement, China, Peru, direct foreign investment, exports

Introducción

Los procesos de apertura comercial generan grandes cambios en los países que buscan aplicar esta política, tanto beneficiosos como negativos. Las transformaciones se ven sujetas a la naturaleza de los sectores y al método de aplicación que utilice cada nación para integrarse a los mercados globales. Según Trueta y Hebert (2004), los países deben crear las condiciones ideales para que el aperturismo comercial tenga un impacto positivo en su futuro. Los autores de “Los costos del aperturismo comercial a Ultranza” señalan el estancamiento mexicano y las recesiones provocadas por su precario inicio en la dinámica aperturista como resultado de la falta de un programa sistematizado y progresivo.

Históricamente, la mayoría de los países latinoamericanos han llegado tarde a las corrientes aperturistas mundiales, por lo que

la región ha experimentado un aumento de convenios y acuerdos que favorecen al comercio desde los años noventa. La fórmula de crecimiento y desarrollo económico ha hecho que la integración comercial mundial sea una opción para los intereses de los países del denominado “Sur Global” (Solano y Ubieta, 2019).

Perú, uno de los países con problemas comerciales en América Latina, buscó una apertura comercial segura que garantizara sus intereses económicos nacionales. De esta manera, se produjo un acercamiento con China, estableciendo relaciones comerciales basadas en el intercambio, que con el tiempo se fortalecieron gracias a la inversión china en territorio peruano. Este país fue elegido como conexión principal entre el gigante asiático y el continente sudamericano (Chan, 2019).

China ingresó en la nueva ola de globalización y apertura en la era post-Mao, manteniendo la base social dentro de sus políticas internas, pero abriendo gradualmente sus ideales a la importación y exportación (Hung et al., 1985). Su industria se ha fortalecido y se ha convertido en un sistema productivo competitivo en el mercado internacional. Para alcanzar este nivel, el país asiático transformó políticas y sectores productivos mediante sistemas de estandarización de la producción y un sistema de inversión en el extranjero destinado al mejoramiento de las materias primas que llegan a la República Popular China (Rodríguez, 2007).

En este contexto, el Tratado de Libre Comercio China-Perú representa el primer enlace que abre completamente las barreras arancelarias entre ambos países, evidenciando el poderío económico y productivo chino, así como la relevancia de Perú en el desarrollo de materias primas y la explotación de recursos naturales, principales exportaciones del país hacia China y el mundo. Sin embargo, como señala Giraldo (2006), un tratado de libre comercio nunca será neutral; inevitablemente existirán ganadores y perdedores. Algunos sectores se verán beneficiados, mientras que otros podrían incluso desaparecer del mapa productivo nacional.

Para desarrollar adecuadamente esta investigación se ha determinado el uso de la

metodología PRISMA, con el fin de realizar una revisión bibliográfica sistemática de las publicaciones de autores especializados en comercio, inversión, diplomacia, cultura y cooperación internacional. El objetivo es reunir una gama de pensamientos para su análisis comparativo y contrastación, lo que permitirá generar aportes valiosos para los países que buscan fortalecer sus relaciones comerciales con China.

El presente trabajo aborda los efectos del Tratado de Libre Comercio China-Perú y su impacto en las exportaciones peruanas hacia China, basándose en una metodología sistemática y un análisis neutral. Además, contextualiza tanto los aspectos técnicos del tratado como las implicaciones que pueden existir dentro de la sociedad peruana, su cultura y cooperación internacional.

Marco Teórico

Las relaciones internacionales estudian de los acuerdos entre los estados soberanos y otros actores del ámbito global, como las organizaciones internacionales, las empresas multinacionales y los grupos no gubernamentales. Estas relaciones se caracterizan por la interdependencia y la cooperación, pero también por la competencia y el conflicto.

Una de las perspectivas más influyentes en las relaciones comerciales es la teoría del realismo, que sostiene que los estados son los actores principales de la política internacional y que su principal objetivo es la seguridad nacional. Según el realismo, los estados se encuentran en un sistema de anarquía internacional, lo que los obliga a competir entre sí por recursos y poder.

Otra perspectiva importante es la teoría del idealismo, que plantea que los estados

pueden cooperar para promover el bienestar común. Desde esta perspectiva, la cooperación internacional es posible gracias a la existencia de instituciones internacionales como las Naciones Unidas, que promueven la paz y la seguridad (Bachetta et al., 2007).

Sin embargo, una base fundamental de las relaciones entre naciones es el comercio. La idea de especialización en producción ha generado la necesidad de buscar oportunidades en otros mercados, pero tanto las barreras arancelarias como no arancelarias pueden afectar este principio. Por ello, los diferentes países buscan acuerdos comerciales para eliminar estos obstáculos o, a su vez, adaptar ciertas reformas aduaneras que favorezcan la importación y exportación de bienes y servicios (Barquero, 2022).

Las teorías clásicas del comercio, como la Ventaja Absoluta, plantean que los países di-

fieren en su capacidad para producir artículos de manera eficiente. Adam Smith (1776) señaló que casos como el del Reino Unido con la producción de textiles o el de Italia con la del vino demuestran que factores como el clima, la tierra o la especificación generan una ventaja absoluta en la producción eficiente de una determinada mercancía (Perpere, 2019).

En respuesta a esta teoría, David Ricardo (1817) formuló la Ventaja Comparativa, según la cual, incluso cuando un país tenga desventajas absolutas en la producción de bienes, puede beneficiarse del comercio si sus desventajas son menores que las de otros. De esta forma, se generan ventajas comparativas entre las naciones (García, 2010).

Posteriormente, Porter (1990) propuso una de las teorías más recientes sobre el comercio internacional: la Ventaja Competitiva de una nación. Esta sugiere que el patrón comercial está determinado por cuatro atributos base: la dotación de factores, las condiciones de la demanda, las industrias conexas o de apoyo y la estrategia, estructura y rivalidad de las firmas. Porter afirma que dichos conceptos moldean el contexto en el que las empresas locales compiten, estos atributos promueven o impiden la creación de una mayor ventaja competitiva (Lavados, 1998).

Una de las dos corrientes más fuertes de política económica es el proteccionismo. Al

respecto, Chaparro y Gallardo (2015) indican que esta política comercial, mediante la imposición de impuestos aduaneros, puede interferir sobre las importaciones hasta el punto de eliminar la competencia de productos foráneos. Las empresas locales pueden aprovechar este intervencionismo estatal para acaparar el mercado, crear monopolios y oligopolios, y sucesivamente subir los precios de los productos, afectando directamente la inflación.

Entre las medidas más importantes de los sistemas proteccionistas del mundo se encuentran las Barreras Arancelarias y No Arancelarias. Las Barreras Arancelarias se entienden directamente como valores adicionales al costo de la compra e importación de un producto, comúnmente llamados aranceles o impuestos, que aumentan el costo del proceso y, de esta manera, limitan el comercio, controlando determinados productos extranjeros en un mercado nacional (Gaspar, 2013).

Las cuotas o tasas arancelarias representan una política comercial de proteccionismo de manera directa y clara. Consisten en porcentajes o cantidades específicas, las cuales se aplican al valor o precio de los bienes importados o exportados, determinando así los impuestos que deben pagarse en la ejecución del comercio internacional. Estas tasas se imponen como contribuciones al Estado, protegiendo los intereses económicos

del país por la importación y exportación de mercancías desde y hacia el territorio nacional, bajo los distintos regímenes aduaneros establecidos (Arcos, 2009).

Los aranceles ad valorem son impuestos calculados como un porcentaje del valor de los productos importados o exportados, proporcionando una forma transparente de gravar las transacciones comerciales. Además, un arancel fijo, también conocido como arancel específico, se define como un cargo fijo por cantidad de mercancía importada, ya que no dependen del valor del producto. Por su lado, un arancel mixto o arancel compuesto combina el arancel fijo y ad valorem, es decir, se calcula utilizando tanto un porcentaje del valor del producto como una cantidad fija por unidad importada. Estos tipos de aranceles permiten al gobierno recaudar ingresos aduaneros de manera diversa (Gaspar, 2013).

Según World Trade Organization (2012), los aranceles consolidados son considerados como los límites máximos de tarifas que los países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) se comprometen a aplicar a productos específicos. Aunque estas tarifas no siempre coinciden con las tarifas reales que aplican los países, estos deben asegurarse de que sus tarifas no superen los niveles acordados. Si un país viola estos compromisos, puede enfrentar disputas comerciales con otros miembros de la OMC.

El arancel preferencial es el que se aplica a las importaciones y exportaciones entre países que han establecido un acuerdo comercial preferencial, el mismo que permite que los países involucrados otorguen aranceles más bajos o aranceles nulos a ciertos productos comerciales entre sí. Algunos acuerdos ofrecen una reducción porcentual del arancel NMF, pero no necesariamente arancel cero. Además, los países ricos suelen otorgar a los países en desarrollo un trato preferencial unilateral (World Bank, 2012).

Como menciona World Bank (2012), los aranceles NMF o de nación más favorecida son los que los países aplican a las importaciones procedentes de otros miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC), a menos que exista un acuerdo comercial preferencial entre ellos. Estos aranceles suelen ser los más altos entre los miembros de la OMC, lo que puede resultar en barreras comerciales significativas para el intercambio internacional de bienes.

Las Barreras No Arancelarias, en cambio, se entienden como condicionantes a las importaciones y exportaciones, que pueden ser representadas por mediciones sanitarias, fito y zoosanitarias durante su proceso de fabricación o procesos administrativos como requisitos para la importación correcta, como normas de origen, licencias de importación o normas técnicas. En ciertos casos, las BNA pueden llegar a poner incluso limitaciones

en cuotas a los productos importados (Bae-
na, 2019).

El aperturismo comercial es el conjunto de acciones que le permiten a un país eliminar barreras y unirse a los mercados globales de forma activa y cercana. Una serie de procesos necesarios para el ajuste de las normativas jurídicas y aduaneras del país es necesario para que la apertura a mercados internacionales sea segura y beneficiosa, especialmente en países con industrias nacionales reducidas y difíciles de proteger (Cháves, 1994).

El término producto, según Pérez y Pérez (2006), se define como “cualquier bien material, servicio o idea que posea un valor para el consumidor y sea susceptible de satisfacer una necesidad” (p.7). A su vez, un servicio es la acción o conjunto de acciones orientadas a satisfacer una necesidad, como los servicios bancarios, financieros, médicos, entre otros.

Los acuerdos comerciales son documentos vinculantes que buscan la integración entre países, principalmente en el ámbito económico y comercial, aunque pueden abarcar otros aspectos de la política social. Su objetivo es facilitar el comercio mediante la reducción de impuestos y la eliminación de barreras no arancelarias, con el propósito final de mejorar el bienestar de la población de los países involucrados (Lalanne y Sánchez, 2019).

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo entre dos o más países que elimina o reduce las barreras al comercio entre ellos. Los TLC pueden incluir disposiciones sobre el comercio de bienes, servicios, inversiones, propiedad intelectual y otros temas. Según esta teoría, el libre comercio promueve una mayor eficiencia económica, una mayor variedad de productos y servicios disponibles para los consumidores y un aumento del bienestar social (Acosta y Falconí, 2005).

El Tratado de Libre Comercio Perú-China, firmado en 2009, es el segundo TLC integral que China suscribe con un país latinoamericano. Este acuerdo elimina las barreras al comercio entre ambos en una amplia gama de productos, servicios, inversiones y propiedad intelectual.

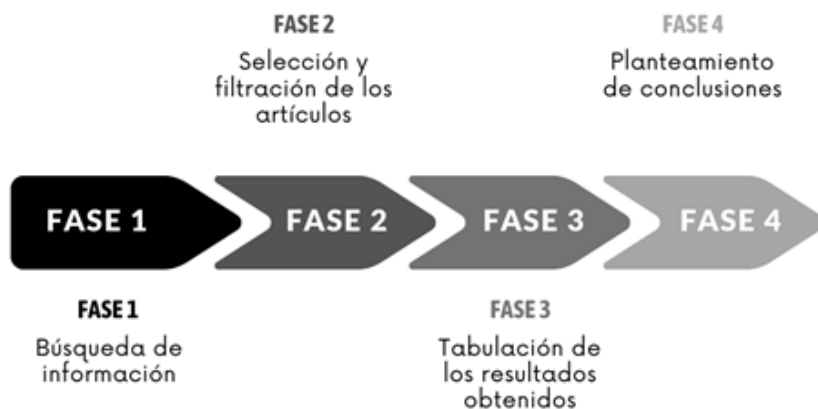
Metodología

La metodología base del presente trabajo de revisión de literatura será PRISMA, específicamente la descrita en el texto “Declaración PRISMA 2020: una guía actualizada para la publicación de revisiones sistemáticas” de Page et al. (2021). Este método

permite desarrollar las fases de búsqueda, selección, elegibilidad e inclusión correspondientes al sistema, lo que garantiza que la información se presente de manera ordenada y clara.

Figura 1

Método de síntesis bibliográfica



Nota. Fases de la metodología PRISMA. Adaptado de “Declaración PRISMA 2020: una guía actualizada para la publicación de revisiones sistemáticas”, Page et al., 2021.

La presente revisión de literatura se inicia con un proceso sistemático que incluye la definición del objetivo general, la pregunta de investigación y otros elementos fundamentales para el desarrollo del trabajo. En este contexto, se aborda el análisis del Tratado de Libre Comercio entre Perú y China. Para ello, se recopila información proveniente de artículos académicos obtenidos en repositorios digitales como Scopus, Dialnet, Web of Science y ProQuest, fuentes que ofrecen un acceso más eficiente y confiable a la información requerida.

Como herramienta de apoyo para el análisis, se utiliza una matriz en Excel, en la cual los artículos se organizan en pestañas de cálculo según su procedencia. Asimismo, se aplican criterios de inclusión y exclusión para la selección de los documentos provenientes de los repositorios mencionados, lo que permite identificar aquellos que son pertinentes y válidos para la redacción de los resultados del presente trabajo.

Tabla 1*Criterios de inclusión y exclusión para la metodología PRISMA*

	Criterios de Inclusión y de Exclusión	Numeración
Exclusión	Artículos académicos en los que su título o abstract no tenga relación con los temas principales de la revisión de fuentes bibliográficas (Política comercial, leyes aduaneras, Importaciones y Exportaciones)	Criterio 1
	Artículos académicos con un contenido menor a 5 páginas	Criterio 2
	Artículos, libros y conferencias con información incompleta	Criterio 3
	Artículos académicos en un idioma distinto al inglés o español	Criterio 4
Inclusión	Artículos académicos sobre el TLC Perú - China con información sobre Política Comercial	Criterio 5
	Artículos académicos sobre el TLC Perú - China con información sobre Política Aduanera	Criterio 6
	Artículos académicos sobre el TLC Perú - China con información sobre Importaciones y Exportaciones	Criterio 7

Nota. Selección de criterios base, para la inclusión y exclusión de artículos científicos en la metodología PRISMA.

Posteriormente, se elaboró una nueva matriz en Excel para la clasificación de los documentos pertinentes obtenidos previamente. Finalmente, se describen los resultados de manera general según cada base de datos.

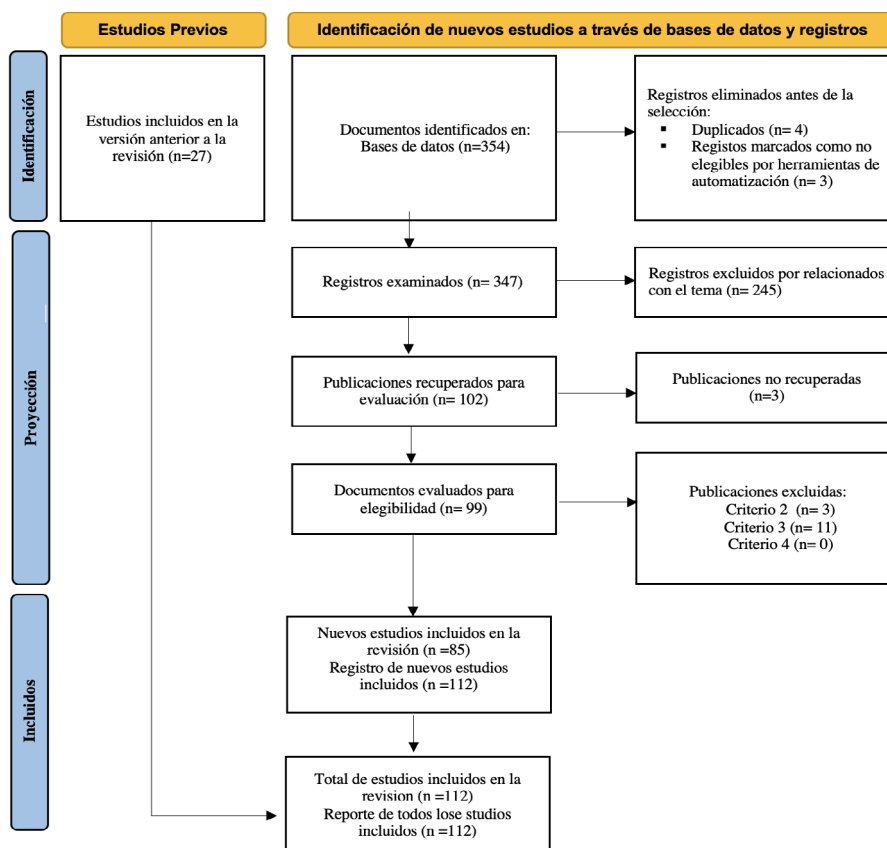
El primer repositorio digital elegido fue Scopus, donde se identificaron 46 artículos, de los cuales se seleccionaron 24 documentos relevantes, conforme a los criterios de inclusión y exclusión presentados en la Tabla 1. En el caso de Dialnet, se encontraron 19 documentos, de los cuales 11 fueron excluidos, obteniéndose un total de 8 documentos válidos.

En el repositorio Web of Science se localizaron 189 artículos; tras aplicar los filtros correspondientes, se identificaron 28 docu-

mentos considerados relevantes para el análisis y desarrollo de este trabajo. En cuanto a ProQuest, se hallaron 100 artículos, que luego de aplicar el filtro de exclusión resultaron en 26 documentos útiles para la redacción del presente estudio.

Figura 2

Tabla descriptiva del método PRISMA



Nota. Fases del proceso de descarte de PRISMA. Adaptado de “Declaración PRISMA 2020: una guía actualizada para la publicación de revisiones sistemáticas”, Page al., 2021.

Resultados

Luego de una búsqueda exhaustiva en la revisión de literatura, se identificó un total de 115 artículos provenientes de las cinco bases de datos mencionadas anteriormente. Estos fueron aprobados tras ser sometidos a los filtros de la metodología PRISMA y considerados relevantes para el presente trabajo de investigación.

Los artículos seleccionados abordan temas trascendentes relacionados con el Tratado de Libre Comercio entre Perú y China, firmado en 2009. En ellos se exploran áreas como la influencia política y comercial, el crecimiento de las relaciones bilaterales, el empleo, las inversiones, el sincretismo cultural y el impacto de la cooperación internacional entre ambos países.

Para la presentación de los resultados, estos se han dividido en tres subtemas, con el objetivo de comparar y contrastar la información obtenida de las cinco bases bibliográficas seleccionadas.

Dada la naturaleza del Tratado de Libre Comercio Perú-China, el énfasis de este bloque se centra en los aspectos comerciales y económicos, complementados con los resultados sociales y políticos, con el fin de ofrecer una visión más amplia del impacto del acuerdo en el Perú y sus exportaciones hacia China.

Económicos

La economía es el principal eje del Tratado de Libre Comercio entre Perú y China. La liberación de subpartidas, eliminación de barreras arancelarias como la regulación de las no arancelarias son las razones principales para que el país sudamericano decidiera negociar la firma de este acuerdo comercial. Además del aumento del flujo comercial, la inversión extranjera es un objetivo a la hora de firmar un tratado de estas características, por lo que sus resultados pueden acercarse a los siguientes subtemas.

Inversión extranjera directa

C hina se ha caracterizado por incluir la inversión como fundamento de la negociación de acuerdos comerciales (Peng et al., 2020). La Iniciativa del Cinturón y Ruta es la causante del aumento de las IED china en otros países, siendo el sector minero el más favorecido en el caso peruano (Nedopil, 2024). La inversión se encuentra en el hierro y cobre, además del petróleo y el gas natural (Wise, 2012a).

El crecimiento de la IED en Perú se destacó con un 65% en el sector minero directo, en la primera etapa del TLC, es decir, la extracción de cobre, plomo y hierro principalmente. Desde 2017, la IED en este sector tuvo una desaceleración importante, lo que generó tasas de crecimiento bajas y estancamiento en la economía peruana (Navarro & Álvarez, 2022). La IED se vio limitada y tuvo un ritmo lento por las crisis políticas relacionadas a Perú en el último periodo (Rodríguez & Villanueva, 2014).

La creciente onda aperturista de China y sus tratados comerciales han demostrado que la efectividad de los acuerdos en temas de Inversión ha sido muy limitada. Una de las razones es la falta de políticas negociadas para prevenir y considerar indemnizaciones o expropiaciones (Shen, 2014). Los acuerdos comerciales chinos son de tipo “Sur-Sur” y no se alinean a las recomendaciones de la OMC para la propiedad intelectual, aporte en servicios e inversiones entre países en desarrollo (Wise, 2016). A pesar de esto, el estancamiento de la inversión extranjera no ha afectado el crecimiento de las exportaciones peruanas a China (Navarro & Álvarez, 2022).

Comercio bilateral, las exportaciones de Perú a China

Para el buen desarrollo de un acuerdo comercial resulta crucial llegar a la eficiencia exportadora mediante la proximidad institucional, el respeto a los contratos, el control de la corrupción y los acuerdos bilaterales. La distancia cultural y la falta de libertad comercial tienen un efecto adverso hacia sectores exportadores de alto valor agregado (Navarro et al., 2023). La dinámica comercial internacional se ha acercado a China, lo que representa una oportunidad para los países en vías de desarrollo (Genna, 2010).

La negociación entre Perú y China para la firma del Tratado de Libre Comercio fue apresurada, pero buscó beneficiar a ambos países. La nación andina protegió un total de 592 productos considerados “susceptibles”, un 10% del valor de las exportaciones a China. Por su parte, la potencia oriental excluyó la madera, ciertos productos agrí-

colas y el papel, que simbolizaban el 1% de las importaciones desde Perú (Wise, 2012a). Los textiles, confecciones, calzado y sector metalmecánico fueron parte de los productos sensibles, por lo que necesitaban trato especial. Perú mantiene la opción de aplicar el drawback y los regímenes de importación y exportación temporal, contribuyendo a la reprimarización y desindustrialización de su economía (Chan, 2019).

Para China, el comercio es el recurso que permite generar réditos de manera rápida y eficiente, pero en el último tiempo ha buscado crear relaciones en ámbitos más amplios que el comercial. Latinoamérica, y específicamente Perú, se encuentran en una posición desigual con China. El gigante asiático posee una industria muy desarrollada, mientras que Perú tiene una base de materias primas para su subsistencia (López & Muñoz, 2020).

En la región latinoamericana se ha evidenciado un declive industrial, acompañado por un incremento en la dependencia de la comercialización de materias primas. En este contexto, Perú ha sido uno de los países afectados por la denominada crisis del extractivismo (Fuenzalida-O'Shee & Valenzuela-Klagges, 2019). El Tratado de Libre Comercio Perú-China no ha logrado cumplir su objetivo de enfrentar el neoextractivismo en la región, una de las principales razones que motivaron su negociación. A pesar del crecimiento de la importancia de Perú para China en cuanto a la exportación de materias primas, Chile continúa siendo el principal exponente en este ámbito, opacando el hecho de que Perú pasó de ser el socio comercial número 75 al 43 de China en un período récord (López & López, 2023). La balanza comercial entre China y Perú se mantiene negativa, alcanzando su punto máximo en 2017. En 1995, el 7 % del total de exportaciones peruanas tenía como destino China; para 2017, esta cifra aumentó a 26,3 % (López y Rodil, 2019).

Tabla 2*Principales productos de exportación desde Perú a China*

Código	Etiqueta	Valor
260300	Minerales y concentrados de cobre	10.250.825
260111	Minerales de hierro sin aglomerar y sus concentrados (exc. piritas de hierro tostadas)	1.465.066
230120	Harina, polvo y pellets de pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos.	1.374.414
740311	Cobre refinado, en forma de cátodos y de secciones de cátodos.	1.294.528
261610	Minerales y concentrados de plata	634.658
260700	Minerales de plomo y concentrados	572,609
260800	Minerales y concentrados de zinc	439,51
271111	Gas natural licuado	244.677
261690	Minerales de metales preciosos y sus concentrados (exc. minerales de plata y concentrados)	153.892
81040	Arándanos, arándanos y otras frutas frescas del género <i>Vaccinium</i>	138.530
150420	Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, incluso refinados (exc. aceites de hígado)	129.572
740200	Cobre sin refinar; Ánodos de cobre para refinación electrolítica.	84.378
30617	Camarones y langostinos congelados, incluso ahumados, incluso con cáscara, incl. camarones y langostinos.	75.417
121229	Algas y demás algas, frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluso pulverizadas	69.085
800110	Estaño en bruto, sin alear	64.832

Nota. Desglose de los productos principales de exportaciones peruanas a China. Adaptado de “The trade integration of China in Latin America”, López y Rodil, 2019.

En Perú, los minerales y la harina de pescado representan el 90 % de las exportaciones hacia China, mientras que el 10 % restante corresponde a los sectores productivos de manufactura. En contraste, los bienes procedentes del país asiático son de manufactura de alto valor (Wise, 2012a). El aumento del 37 % en las exportaciones no tradicionales fue un dato sorprendente, especialmente por el notable crecimiento del sector agroindustrial (Dammert, 2023).

Perú no forma parte de la cadena de valor de los productos chinos; su papel es principalmente el de proveedor de materias primas (Toro & Tijmes-Ihl, 2020). A pesar de ello, no se evidencia un impacto estadísticamente significativo en la diversificación de los productos exportados por Perú a China (Vera, 2023).

Con el Tratado de Libre Comercio (TLC) con China, el país asiático ha incrementado su comercio total con Perú. No obstante, el PIB per cápita peruano sigue siendo inferior al chino, una tendencia común en los acuerdos comerciales que China ha suscrito en los últimos años (Guðjonsson et al., 2021). Además, se ha observado que las exportaciones chinas suelen ser de corta duración, mientras que las relaciones con países desarrollados, como Estados Unidos y la Unión Europea, promueven un crecimiento exportador más sostenible (Shao et al., 2012).

Dentro de la producción nacional peruana, la innovación impulsada por el TLC con China ha permitido el surgimiento de nuevos sectores productivos, siendo el tecnológico el más destacado. La cartera de productos elaborados en Perú por empresas medianas se ha ampliado, y los productos ya existentes han superado los estándares de calidad nacionales (Martínez-Lobatón & Seclen-Luna, 2023).

La Iniciativa del Cinturón y la Ruta ha fortalecido la posición comercial de China; sin embargo, para que su mercado alcance un mayor desarrollo, debería —como herramienta económica y de influencia política— estrechar lazos con Estados Unidos, a fin de promover relaciones más rentables para sus intereses. Perú funciona como un mecanismo de acercamiento comercial, que favorece el impulso de aproximadamente el 50 % de las importaciones chinas procedentes de Sudamérica (Guo, 2020).

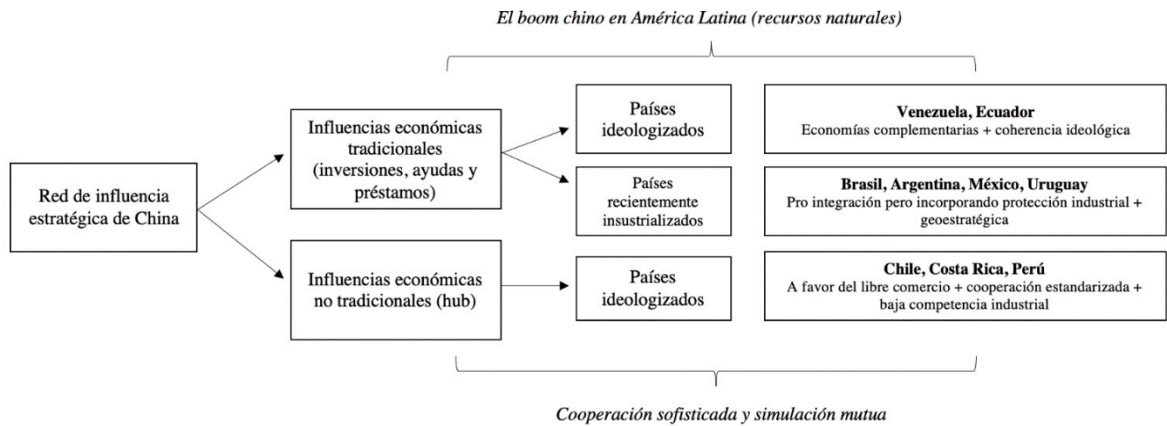
El impacto del TLC Perú–China, respaldado por la Iniciativa del Cinturón y la Ruta, no logró concretar los cambios significativos esperados en las relaciones comerciales y económicas entre ambos países. (Jenkins, 2022).

Política dentro del TLC Perú-China

Un Tratado de Libre Comercio se negocia en función de puntos clave de influencia política o de acercamiento regional, los cuales pueden modificar el entorno productivo de ciertos sectores nacionales o alterar la dinámica geopolítica de un país. En el caso del TLC Perú-China (2009), resulta fundamental considerar los aspectos políticos y diplomáticos para ofrecer un panorama más completo sobre las implicaciones del acuerdo comercial.

China ha buscado posicionarse dentro del escenario internacional de América Latina, una subregión históricamente vinculada a Estados Unidos. La Iniciativa del Cinturón y la Ruta ha sido el principal motor del aumento de la influencia china en la región, mientras que los beneficios para países como Chile o Perú radican en el acceso a nuevas oportunidades dentro de la amplia red de cooperación que China promueve a nivel mundial (De la Torre, 2020). El gigante asiático ha establecido vínculos con diversos países del continente americano, utilizando estrategias diferenciadas para cada uno, como se muestra en la Figura 3.

Figura 3
Influencia China en América Latina por país



Nota. Métodos de influencia china en la política de Latinoamérica. Adaptado de “The Pacific Alliance and the Belt and Road Initiative”, Toro & Tijmes-Ihl, 2020.

Perú, por su modelo político y de gestión estatal, resalta la necesidad de políticas territoriales orientadas a solucionar los problemas históricos y sociales endémicos del país antes de adoptar sistemas y políticas externas (Palomino, 2020). El mandato del presidente Ollanta Humala (2011–2016) estuvo marcado por diversos conflictos internos, lo que provocó que las políticas vinculadas al TLC Perú–China generaran una desigualdad entre las distintas regiones del país y la capital, Lima (Dargent y Muñoz, 2012).

La Ley 30425, relacionada con la intervención en los fondos de pensiones, evidenció los tintes liberales del gobierno de Humala y afectó al país hasta el punto de desencadenar una crisis política que influyó en las ideologías de los gobiernos posteriores (Dargent, 2022).

La Alianza Global para la Cooperación Eficaz en el Desarrollo (AGCED) señala que la cooperación entre América Latina y sus socios globales no ha producido resultados favorables, por lo que promueve la renovación de las negociaciones de cooperación con el fin de fortalecer la sostenibilidad (Lúcar y Silva, 2022).

Un aspecto económico no comercial es el aumento de la influencia del yuan en América Latina. China ha implementado sistemas de intercambio de divisas locales para reducir la dependencia de los países sudameri-

canos del dólar estadounidense (Lin et al., 2016). En el caso de Perú, una crisis sectorial bancaria provocó inestabilidad institucional y un estancamiento en la circulación de efectivo. Como consecuencia, prestamistas privados y poco confiables intervinieron en la dinámica comercial mediante préstamos con condiciones dudosas, basados en relaciones personales (Zegarra, 2017).

Sociales

El impacto social de un Tratado de Libre Comercio puede considerarse como uno de los aspectos menos estudiados, ya que no existe una gran cantidad de investigaciones en los países signatarios. Sin embargo, la realidad demuestra que se trata de un tópico relevante para el adecuado desarrollo de las negociaciones y los resultados de un acuerdo comercial.

Un TLC puede generar un impacto cultural significativo en una sociedad, además de incentivar el tránsito de población entre los países firmantes debido al aumento del flujo comercial. Por ello, comprender lo ocurrido en este ámbito tras la firma del TLC Perú–China (2009) permite obtener una visión frecuentemente olvidada por los investigadores.

Educación, trabajo y salud

En los tres aspectos fundamentales para la gobernabilidad de un país (trabajo, educación y salud), estos puntos fueron objeto de negociación durante el TLC Perú–China. Perú logró que las empresas de origen chino invirtieran en la capacitación y el desarrollo profesional de los trabajadores locales, con el fin de que la mano de obra empleada fuese mayoritariamente peruana (Wise, 2012b).

Asimismo, China, como parte del acuerdo, realizó inversiones estratégicas en el ámbito educativo, tanto en instituciones públicas como privadas, contribuyendo a la formación de la sociedad peruana mediante el intercambio de conocimientos con profesionales asiáticos (Guoyou et al., 2019).

En cuanto al sector salud, este se negoció como base de cooperación bilateral, destacando el interés de China en incorporar su industria farmacéutica al mercado peruano. El incremento en la oferta de productos farmacéuticos ha beneficiado tanto al sistema público como al privado de salud en Perú.

Durante la pandemia de COVID-19, este componente del acuerdo, junto con la cooperación internacional, contribuyó significativamente al manejo de la crisis sanitaria en la sociedad peruana (Faunce y Shats, 2008).

Cultura y medioambiente

La inversión china de impacto social se reflejó en el transporte público, mediante la modernización de buses en la capital peruana y la implementación de proyectos ferroviarios destinados a conectar diversas zonas del país con sus áreas más productivas. Estos proyectos han generado beneficios modestos en comparación con los obtenidos por otros países con vínculos comerciales similares con China. En el caso de Perú, no se cumplieron las expectativas, principalmente debido a los desafíos geográficos y a las limitaciones en infraestructura (Zegarra, 2013).

Discusión

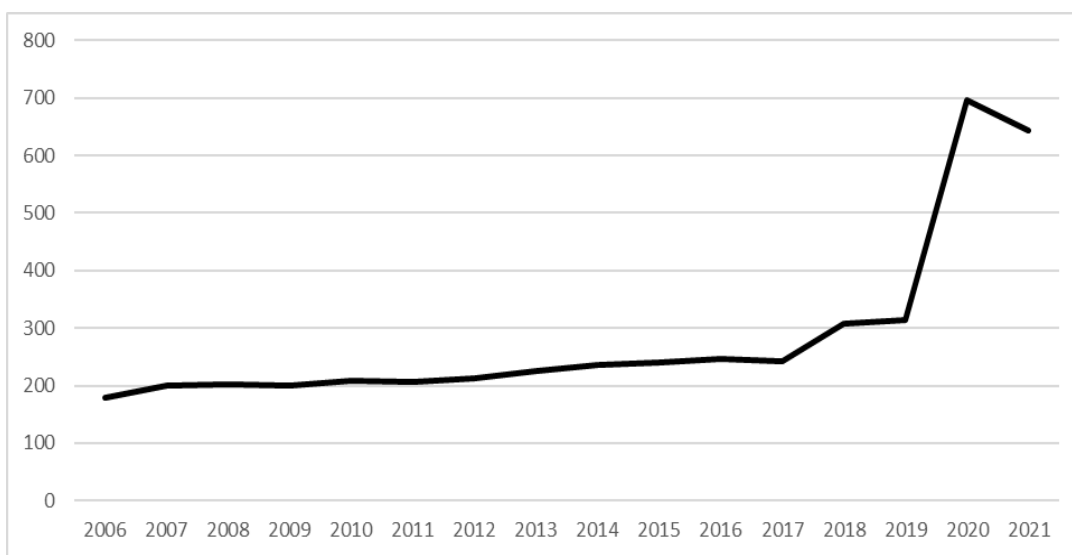
Inversión extranjera directa

Existe un punto de concordancia entre los autores analizados en este subtema de las inversiones: la división en dos etapas de la aplicación del TLC entre Perú y China,

marcadas por las diferencias entre el boom inicial de inversiones y el estancamiento posterior, producto de la crisis y la pandemia. El año 2021 representó el resurgimiento pos-pandémico de la inversión extranjera directa china.

Figura 4

Evolución de las exportaciones peruanas a China



Nota. Aumento del valor de las exportaciones peruanas a China desde 2007 a 2023.

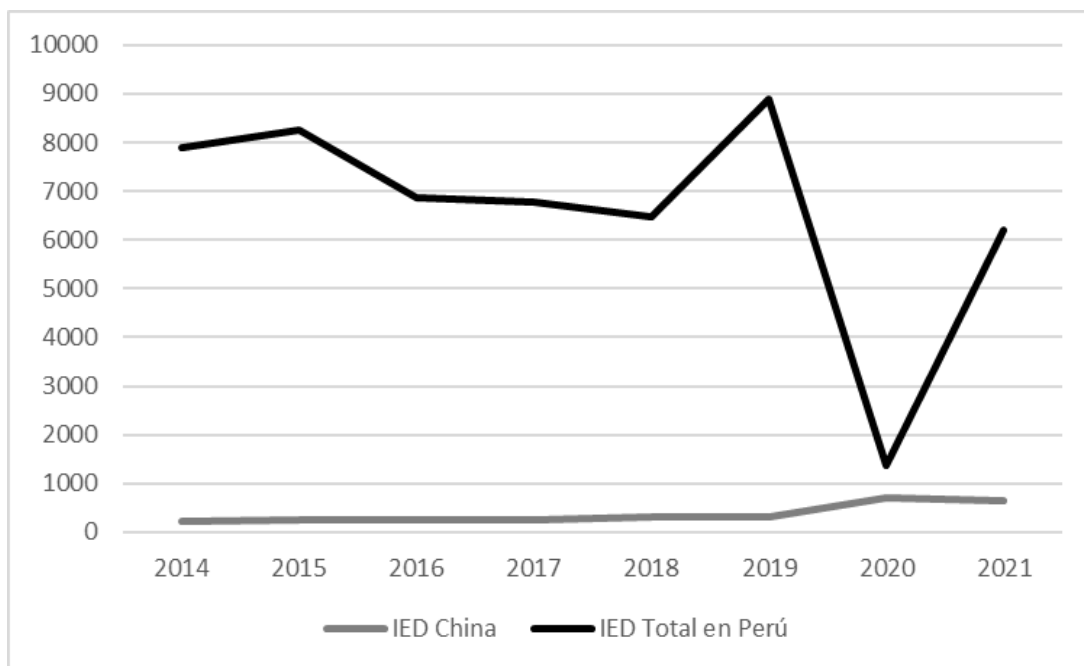
Wise (2019) señala un crecimiento significativo de la inversión extranjera directa (IED) de origen chino en Perú, lo cual coincide con los datos presentados en la Figura 4, que abarcan el período comprendido entre 2006 y 2021. El año 2020 registró el punto más alto de inversión, con 697 millones de dólares provenientes del gigante asiático.

Sin embargo, este incremento no refleja un impacto directo relevante en la industria interna peruana. La Figura 5 compara

la IED china en Perú con el total de inversión extranjera directa anual que recibe el país. El mayor porcentaje de participación se alcanzó en 2021, con un 10,37 %, aunque este valor puede interpretarse como un rebote económico tras la crisis provocada por la pandemia de COVID-19.

Figura 5

Comparación de la IED china, con el total de Inversiones recibidas por Perú



Nota. Aumento del valor de las exportaciones peruanas a China desde 2007 a 2023.

A pesar del aumento de las inversiones en el país andino, su distribución no ha sido equitativa entre los diferentes sectores productivos de la sociedad sudamericana (Yue et al., 2023). Giraldo (2006) plantea dudas sobre la imparcialidad de los tratados de libre comercio, especialmente en lo que respecta a los sectores internos de la economía de los países firmantes. Perú y China coinciden en la relevancia de las materias primas como base de su dinámica comercial; en consecuencia, el sector minero constituye el principal destino de la inversión china, seguido del sector bancario. Según Zapata (2016), la inversión extranjera directa (IED) experimentó un estancamiento debido a las crisis económicas que atravesó Perú, afectando a los sectores del cobre, plomo y hierro. Los sectores productivos vinculados a la cadena de valor no fueron incluidos en los planes de inversión asiática en el país. La IED, como componente del TLC entre Perú y China, ha mostrado estancamientos significativos, aunque estos no han impactado de manera directa otros aspectos relevantes negociados dentro del acuerdo comercial.

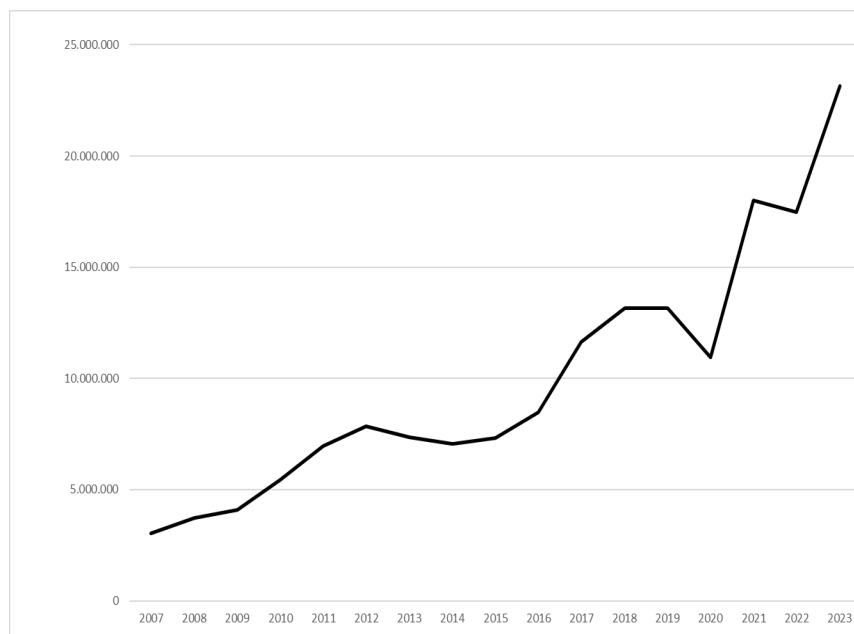
Comercio bilateral, las exportaciones de Perú a China

Las exportaciones peruanas hacia China no eran significativas durante los primeros años de la década de 2000. En la lista de socios comerciales de China, Perú ocupaba el puesto 73 antes de la firma del TLC; sin embargo, con el avance del tratado, ascendió al puesto 43. Por su parte, China se consolidó como el principal socio comercial del Perú (López & López, 2023).

La Figura 6 muestra el crecimiento anual, en millones de dólares, de las exportaciones peruanas a China, lo que ha permitido mantener una balanza comercial positiva. Actualmente, China representa más del 26 % de las exportaciones totales del Perú, un valor que continúa en ascenso exponencial desde la firma del Tratado de Libre Comercio.

Figura 6

Aumento del valor en millones de dólares de las exportaciones peruanas a China



Nota. Aumento del valor de las exportaciones peruanas a China desde 2007 a 2023.

La exclusión de subpartidas de productos resultó fundamental para la protección de las industrias esenciales del país sudamericano, las cuales constituyen el eje económico interno de la nación y deben ser el centro de las negociaciones a fin de mantener un equilibrio dentro del proceso aperturista del país (Sotomayor et al., 2021). Aproximadamente el 10 % de las importaciones peruanas provenientes de China fueron excluidas del TLC, lo que permitió que los sectores textil, de confección y calzado se fortalecieran frente a sus competidores chinos (Wise, 2012b).

Asimismo, los metales con procesos in-

dustrializados también fueron protegidos mediante la exclusión de subpartidas, a pesar de que las exportaciones peruanas a China se basan principalmente en la extracción de minerales sin procesar. En este sentido, Perú no participa en la cadena de valor de ninguno de los productos de interés estratégico para China.

La diversificación de las exportaciones constituye un tema complejo debido a la distribución desigual de los porcentajes que representan a cada sector productivo (Ali, 2017). Dos producciones principales generan el 90 % del total de las exportaciones pe-

ruanas, pese al crecimiento del 37 % registrado en las exportaciones no tradicionales (Dammert, 2023).

El diagrama de jerarquías presentado en la Figura 7 evidencia la relevancia de los productos mineros y el extractivismo en comparación con los demás rubros comerciales de

importancia en Perú. El país sudamericano aún no ha logrado diversificar su producción, a pesar de los altos niveles de innovación reportados por los datos gubernamentales.

Figura 7

Diagrama de jerarquía de los principales productos peruanos de exportación a China



Nota. Explicación visual de la distribución del mercado de exportaciones en Perú, con dirección a China.

Política dentro del TLC Perú-China

En materia política, Urrego-Sandoval y Pacheco (2023) señalan que China, en su intento por posicionarse en el escenario internacional, ha obtenido resultados positivos en América Latina, especialmente a través de su presencia en países como Brasil, Perú y Chile. Este avance se debe a la nueva ola de apertura comercial impulsada durante la era pos-Mao en el gigante asiático (Chan, 2019).

Dicha influencia se ha reflejado en la guerra comercial entre Estados Unidos y China por el control de la hegemonía en la región. En este contexto, el TLC Perú-China evidencia la creciente relevancia del país asiático en la política y economía peruanas.

A través de la Iniciativa del Cinturón y la Ruta, China ha fortalecido su influencia en países como Chile y Perú, conectándolos con su red global de cooperación (De la Torre, 2020). La estrategia china para ingresar en Perú se basó en una influencia no tradicional, sustentada en los valores del libre comercio, la cooperación y la baja competencia industrial del país andino.

Por otro lado, la Alianza Global para la Cooperación Eficaz en el Desarrollo (AGCED) evidencia que la colaboración entre América Latina y sus socios internacionales, incluido China, no ha generado resultados positivos, debido a la ineficiencia en la ne-

gociación de los acuerdos comerciales y de cooperación (Lúcar y Silva, 2022). La falta de una estructura institucional sólida en Perú, junto con la incertidumbre sobre los puntos negociados en el TLC Perú-China, ha sido un factor determinante en la ineficacia de la cooperación y la influencia entre ambas naciones, dando lugar a resultados por debajo de las expectativas.

Trueta y Hebert (2004) sostienen que los países deben establecer condiciones propicias para que la apertura comercial genere impactos positivos a largo plazo. Los autores destacan que el estancamiento y las recesiones en México fueron consecuencia de un inicio deficiente del proceso de apertura, atribuido a la ausencia de un plan sistemático y progresivo. En este sentido, Perú parece seguir un camino similar, al carecer de una estrategia estructurada que garantice el éxito de los procesos de apertura comercial y política con países como China. Sus problemas endémicos están generando caos y estancamiento, tal como se ha evidenciado en las crisis mencionadas anteriormente.

Educación, trabajo y salud

La implementación de programas de capacitación continua para el personal peruano dentro de las empresas de origen chino ha representado un beneficio social en los principales sectores vinculados a las inversiones del TLC. El control sobre los derechos laborales y las condiciones de trabajo ha permitido que la producción alcance un nivel de estandarización superior al existente anteriormente (Wise, 2012b).

La educación se ha consolidado como la base para la formación de nuevos profesionales destinados a ocupar puestos estratégicos en la cadena de extracción de minerales metálicos y no metálicos, así como en el sector bancario del Perú (Guoyou et al., 2019).

El éxito de estos procesos de cooperación se evidenció durante la pandemia de COVID-19, cuando la industria farmacéutica china se convirtió en un aliado clave para el control de la pandemia y los procesos de vacunación en el país, logrando un manejo más eficiente que el de otras naciones de la región, como Ecuador.

Cultura

En la sociedad peruana, la diferencia regional marcó dos realidades contrastantes: Lima obtuvo beneficios directos, mientras que las regiones más alejadas no experimentaron cambios significativos tras la firma del TLC con China (Zegarra, 2013). Aunque Lima y las rutas productivas registraron mejoras en infraestructura, el TLC Perú-China tenía objetivos más ambiciosos, los cuales no se han alcanzado hasta la actualidad. No obstante, el puerto de Chancay podría representar un punto de inflexión en los próximos años.

Conclusiones

Posterior a la realización de este trabajo de investigación, se puede concluir lo siguiente:

La firma del TLC Perú–China marcó un hito histórico en la sociedad peruana, al consolidar la alianza entre dos países complementarios que buscan un aperturismo comercial relevante en sus procesos de integración con la comunidad global. Las diferencias estructurales entre ambas naciones ofrecen puntos contrastantes: por un lado, la producción nacional de cada país difiere según sus situaciones políticas, sociales y su ubicación geográfica, lo que permite una diversidad de producción en sus sectores estratégicos.

El crecimiento exponencial de las exportaciones peruanas hacia China es innegable, convirtiendo al país asiático en el principal socio comercial de Perú, al representar el 26 % de sus exportaciones totales. A su vez, el Estado andino ha ganado importancia económica y política para China. Sin embargo, la concentración del tratado en los sectores productivos estratégicos de Perú generó una dependencia de ciertos productos, reduciendo el mercado exportador a dos segmentos principales.

Tras 15 años de vigencia del TLC Perú-China, los beneficios, desafíos y errores en la negociación y desarrollo del acuerdo se evidencian con claridad. Perú se ha beneficiado principalmente del aumento de sus exportaciones, que crecieron cinco veces en comparación con 2009. Las exportaciones no tradicionales aumentaron un 37 %, en concordancia con los modelos de innovación empresarial promovidos por China. El incremento de la inversión extranjera directa (IED) en los sectores estratégicos mejoró la competitividad de los productos peruanos, siguiendo la lógica de la ventaja competitiva de Porter. La cooperación en ámbitos como el social, laboral, educativo y sanitario ha aportado ventajas significativas, al integrar al país en una red global que ha impulsado la transferencia tecnológica y la asistencia farmacéutica, evidenciada durante la pandemia de 2020.

No obstante, el aumento de las exportaciones ha reforzado la dependencia de los minerales y la harina de pescado, ejes centrales del tratado, lo que ha excluido a otros sectores productivos. La industria peruana ha sufrido un proceso de reprimarización, al no participar en la cadena de valor de productos de interés chino. Las subpartidas protegidas no funcionaron como se esperaba, ya que el mercado peruano no estaba preparado para competir con la manufactura china. En consecuencia, Perú no ha logrado diversificar su producción.

La cooperación entre Perú y China aspiraba a resultados más ambiciosos, que no se concretaron, a pesar de las mejoras en infraestructura. El puerto de Chancay se perfila como el activo más prometedor, una herramienta que podría contribuir al cumplimiento de los objetivos del acuerdo en el futuro. Sin embargo, los costos medioambientales aumentaron considerablemente con la nueva ola extractivista impulsada por el TLC.

En perspectiva, varios aspectos del TLC Perú-China deberían renegociarse para enfrentar los desafíos que han marcado los primeros 15 años del acuerdo. La inversión extranjera directa debe orientarse hacia una mayor diversificación productiva, evitando la concentración en los sectores minero y bancario. Finalmente, la inestabilidad del gobierno, junto con las deficiencias del sec-

tor privado y las instituciones nacionales, ha sido un factor determinante en la ineficiencia de la cooperación política y social entre ambas naciones.

Referencias bibliográficas

- Acosta, A., & Falconí, F. (Eds.) (2005). *Asedios a lo imposible: Propuestas económicas en construcción*. Editorial FLACSO, Sede Quito. <https://biblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/43325.pdf>
- Ali, M. (2017). Determinants of related and unrelated export diversification. *Economies*, 5(4), 50. <https://doi.org/10.3390/economies5040050>
- Arcos, V. (2009). El derecho uniforme: la nueva normativa jurídica del comercio internacional. *Revista Economía y Negocios*, (15), 71-88.
- Bachetta, M., Finger, K., Helble, M., Jansen, M., Keck, A., Koulen, M., Pedersen, P., Piermartini, R., Schropp, S., & Teh, S. (2007). *Seis Decenios de Cooperación Comercial Multilateral ¿Qué hemos aprendido? Informe sobre el Comercio Mundial 2007* (pp.119-183). Organización Mundial del Comercio. https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report07_s.pdf
- Baena, J. (2019). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana De Gerencia*, 23(83), 543-562. <https://doi.org/10.37960/revista.v23i83.24263>
- Barquero, W. (2022). Análisis PRISMA como metodología para revisión sistemática: una aproximación real. *Revista Saúde em Redes*, 8(sup1), 339-360. <https://doi.org/10.18310/2446-4813.2022v8nsup1p339-360>

- Chan, J. (2019). Los nueve años del TLC Perú - China. Su negociación y sus resultados. *Revista Agenda Internacional*, 26(33), 89–117. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7825899>.
- Chaparro, G., & Gallardo, Á. (2015). El pensamiento económico de los primeros economistas colombianos. *Lecturas de Economía*, (83), 229-253.
- Cháves, L. (1994). El tratado de libre comercio de Norteamérica y sus implicaciones para Costa Rica. *Reflexiones*, 25(1), 26-36. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4796150>
- Dammert, A. (2023). Los tratados de Libre Comercio del Perú con principales países importadores. *Revista de Análisis Económico y Financiero*, 6(2), 37–44. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9236172>
- Dargent, E. (2022). Los límites de la retroalimentación de las políticas neoliberales: Reformas de los fondos de pensiones privados en Perú (2014-2021). *Revista de Política en América Latina*, 14 (2), 190-210. <https://doi.org/10.1177/1866802X221107147>
- Dargent, E., & Muñoz, P. (2012). Perú 2011: Continuidades y cambios en la política sin partidos. *Revista de Ciencia Política*, 32(1), 245–268. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-090X2012000100013>
- De la Torre, M. (2020). Chinese Trade Bilateralism and Latin America: The Case of China-Chile Free Trade Agreement. *México y La Cuenca Del Pacífico*, 9(27), 109–128. <https://doi.org/10.32870/mycp.v9i27.687>
- Faunce, T., & Shats, K. (2008). Acuerdos comerciales bilaterales como impulsores del beneficio nacional y transnacional de las políticas de tecnología sanitaria: implicaciones de los recientes acuerdos estadounidenses para las negociaciones australianas con China e India. *Australian Journal of International Affairs*, 62 (2), 196–213. <https://doi.org/10.1080/10357710802060550>
- Fuenzalida-O'Shee, D. & Valenzuela-Klagges, B. (2019). Extractivism versus exports of manufactures in South America: A pending challenge. *Trimestre Económico*, 86(341), 127–144. <https://doi.org/10.20430/ete.v86i341.241>

- García, A. (2010). De la Ventaja Comparativa a la Ventaja Competitiva: Una explicación al Comercio Internacional. *Revista Icesi*, (60), 47- 52. https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/publicaciones_icesi/article/view/640
- Gaspar, N. (2013). Medidas arancelarias y no arancelarias del comercio internacional. *TLA-MELAU, Revista de Ciencias Sociales*, (15), 102-116. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4714279>
- Genna, G. (2010). Economic size and the changing international political economy of trade: The development of western hemispheric FTAs. *International Politics*, 47(6), 638–658. <https://doi.org/10.1057/ip.2010.28>
- Giraldo, F. (2006). Antecedentes y posibles ventajas y desventajas del Tratado de Libre Comercio - TLC para un país como Colombia. *Revista Apuntes del CENES*, 26(42), 85-110. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=479548749006>.
- Guo, C. (2020). Export Effect of FTA - Based on Smart Economy. *Journal of Physics: Conference Series*, 1533, 1–7. doi:10.1088/1742-6596/1533/4/042062
- Guðjonsson, S., Minelgaite, I., Kristinsdóttir, H., & Stankevičienė, J. (2021). Who benefits of trade with China? Examining the effects of free trade agreements on trade flow with China using an adjusted gravity model. *Journal of International Studies*, 14(3), 9-25. <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2021/14-3/1>
- Guoyou, S., Borquez, A., & Zibetti, F. (2019). China's Bilateral Free Trade Agreements as Strategic Alignments. *Revista UNISCI*, (50), 27–52. <http://dx.doi.org/10.31439/UNISCI-47>
- Hung, Y., Chen, B., & Huan, M. (1985). *Economic structure reform of the Chinese Communists*. World Anti-Communist League, China Chapter.
- Jenkins, R. (2022). China's Belt and Road Initiative in Latin America: What has Changed? *Journal of Current Chinese Affairs*, 51(1), 13–39. <https://doi.org/10.1177/18681026211047871>
- Lalanne, A., & Sánchez, G. (2019). Evaluación del impacto de acuerdos comerciales: metodologías, experiencias internacionales y aplicaciones para el caso uruguayo. *Serie*

Estudios y Perspectivas-Oficina de la CEPAL en Montevideo (n° 41). CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/f7700f72-9f2f-4e70-bca8-b13eaba-70da1/content>

- Lavados, H. (1998). Teorías del comercio internacional. Modelos y algunas evidencias empíricas: una revisión bibliográfica. *Revista Departamento de Economía, Universidad de Chile*. <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/144975>
- Lin, Z., Zhan, W., & Cheung, Y. (2016). China's Bilateral Currency Swap Lines. *China & World Economy*, 24(6), 19–42. <https://doi.org/10.1111/cwe.12179>
- López, J. A. & López, J. E. (2023). Trade Between China and Latin America: Free Trade Agreements and Strategic Alliances. *Revista de Economía Mundial*, (65), 93–114. <https://doi.org/10.33776/rem.vi65.7885>
- López, J. A., & Rodil, Ó. (2019). La inserción comercial de China en Latinoamérica, 78(310), 137–167. <https://doi.org/10.22201/FE.01851667P.2019.310.71549>
- Lopez, D. & Munoz, F. (2020). China's trade policy towards Latin America: an analysis of free trade agreements policy. *Asian Education and Development Studies*, 10(3), 399–409. <https://doi.org/10.1108/AEDS-08-2019-0133>
- Lúcar, J., & Silva, N. (2022). La Alianza Global para la Cooperación Eficaz al Desarrollo (AGCED): una mirada desde el Perú. *Política y Sociedad*, 59(3), 15–32. <https://doi.org/10.5209/poso.73957>
- Martinez-Lobaton, J. & Seclen-Luna, J. (2023). Assessing the New Product Development Process activities in Peruvian medium-sized manufacturing companies. *Estudios Gerenciales*, 39(166), 2–12. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2023.166.4985>
- Navarro, C., & Álvarez, V. (2022). Foreign Direct Investment and Exports Stimulate Economic Growth? Evidence of Equilibrium Relationship in Peru. *Economies*, 10(10), 234–245.
- Navarro, F., Morote, E., Macha, R., & Saavedra, E. (2023). Determinants of Peruvian Export Efficiency: Poisson PML Estimation Approach. *Economies*, 11(6), 169–175.

- Nedopil, C. (2024). *China Belt and Road Initiative (BRI) Investment Report 2023*. Green Finance & Development Center. <https://greenfdc.org/china-belt-and-road-initiative-bri-investment-report-2023/>
- Page, M., McKenzie, J., Bossuyt, P., Boutron, I., Hoffman, T., Mulrow, C., Shamseer, L., Tetzlaff, J., Akl, E., Brennan, S., Chou, R., Glanville, J., Grimshaw, J. Hróbjartsson, A., Lalu, M. Li, T., Loder, E., Mayo-Wilson, E., McDonald, S., McGuinness, L., Stewart, L., Thomas, J., Tricco, A., Welch, V., Whiting, P., & Moher, D. (2021). Declaración PRISMA 2020: una guía actualizada para la publicación de revisiones sistemáticas. *Revista Española de Cardiología*, 74(9). 790-799. <https://doi.org/10.1016/j.recesp.2021.06.016>
- Palomino, J. (2020). Development of Regional Economics Studies in Peru: Contributions and Criticisms. *Economía*, 43(86), 39–56. <https://doi.org/10.18800/economia.202002.002>
- Peng, F., Kang, L., Liu, T., Cheng, J., & Ren, L. (2020). Trade Agreements and Global Value Chains: New Evidence from China's Belt and Road Initiative. *Sustainability*, 12(4), 1353. <https://doi.org/10.3390/su12041353>
- Pérez, D., & Pérez, I. (2006). El Producto: Concepto y Desarrollo. Ediciones Escuela de Negocios. <https://www.eoi.es/es/savia/publicaciones/77714/el-producto-concepto-y-desarrollo>
- Perpere, A. (2019). Adam Smith y el comercio internacional a la luz de su Correspondencia. *Filosofía de la Economía*, 8(2), 120-129. <https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/10862>.
- Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. Free Press.
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. <https://www.gutenberg.org/files/33310/33310-h/33310-h.htm>
- Rodríguez, G., & Villanueva, P. (2014). *Driving economic fluctuations in Peru: the role of the terms of trade*. Pontificia Universidad Católica del Perú. <https://scispace.com/pdf/driving-economic-fluctuations-in-peru-the-role-of-the-terms-39yp25ctby.pdf>

- Rodríguez, M. (2007). Agricultura, industria y desarrollo económico: El caso de China. Instituto Matías Romero. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/120485/N_M._15_AGRICULTURA__INDUSTRIA_Y_DESARROLLO_ECONOMICO._EL_CASO_DE_CHINA.pdf
- Shao, J., Xu, K., & Qiu, B. (2012). Analysis of Chinese Manufacturing Export Duration. *China & World Economy*, 20(4), 56–73. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1749-124X.2012.01295.x>
- Shen, W. (2014). Conceptuality or textuality? Understanding the notion of expropriation in the context of *tza yap shum v. The republic of Peru*. *Journal of East Asia and International Law*, 7(2), 379–407. <https://doi.org/10.14330/jeail.2014.7.2.04>
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Book IV, Ch. II). [PDF]. <https://www.adamsmithworks.org/documents/book-iv-chapter-2.htm>
- Solano, J., & Ubieta, S. (2019). Integración comercial y acuerdos comerciales: Una revisión conceptual. *Revista Yura: Relaciones Internacionales*, 20(1), 14–41. <https://yura.espe.edu.ec/wp-content/uploads/2019/10/20.2-Integraci%C3%B3n-econ%C3%B3mica-y-acuerdos-comerciales-2.pdf>
- Sotomayor, A., Sandoval, R., & Cedeño, J. (2021). Proteccionismo en Ecuador: caso industria de ensamblaje de celulares. *Revista Científica EcoCiencia*, 8, 20–35. <https://doi.org/10.21855/ecociencia.80.638>
- Toro J. F., & Tijmes-Ihl, J. (2020). The Pacific Alliance and the Belt and Road Initiative. *Asian Education and Development Studies*, 10(3), 421–432. <https://doi.org/10.1108/AEDS-08-2019-0126>
- Trueta, R. & Heberth, J. (2004). Los costos del aperturismo a ultranza: Consecuencias comparativas para los productores mexicanos y norteamericanos. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 8(14), 221–235. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14101407>
- Urrego-Sandoval, C., & Pacheco, R. (2023). Asia and Latin America Relations in the Twenty-First Century: A Review. *Colombia Internacional*, 113, 3–21. <https://journals.openedition.org/colombiaint/3191>

- Vera, E. (2023). Export Diversification and Free Trade Agreements: The case of Peru. *Latin American Journal of Trade Policy*, 6(17), 39-73. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9244407>
- Wise, C. (2012a). The China conundrum: Economic development strategies embraced by small states in south America. *Colombia Internacional*, 75, 131–170. <https://doi.org/10.7440/colombint75.2012.05>
- Wise. (2012b). Tratados de libre comercio al estilo chino: los TLC Chile-China y Perú-China. *Revista de Ciencias Sociales*, 39(71), 161–188.
- Wise, C. (2016). Playing both sides of the pacific: Latin America's free trade agreements with China. *Pacific Affairs*, 89(1), 75–101. <https://doi.org/10.5509/201689175>
- World Bank. (2012). *World Development Report 2012: Gender Equality and Development*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-8810-5>
- World Trade Organization. (2012). World Trade Report 2012. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf
- Zapata, M. de los Á. (2016). *Industria extractiva china en el Perú: caso Shougang Hierro Perú* [Tesis de Pregrado, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio PUCP. <http://hdl.handle.net/20.500.12404/7355>
- Zegarra L. (2013). Costos de transporte y ahorro social de los ferrocarriles en América Latina. El Caso del Perú. *Revista de Historia Económica Ibérica y Latinoamericana*, 31(1), 41-72. doi:10.1017/S0212610913000013
- Zegarra, L. (2017). Private lenders, banks and mortgage credit in Peru. Evidence from notarised loans. *Revista de Historia Económica*, 35(1), 105-146. doi:10.1017/S0212610916000082

