



Universidad
Inca Garcilaso de la Vega

FACULTAD DE COMERCIO EXTERIOR Y RELACIONES
INTERNACIONALES

Estrategia para mitigar el impacto de las Medidas No Arancelarias aplicadas
por la República Popular China a las exportaciones peruanas

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR

OSATEGUI PEREZ, JORGE LUIS

<https://orcid.org/0009-0003-8570-2166>

ASESOR

Mg. AGUILAR PANDURO, DAVID JUNIOR

<https://orcid.org/0000-0002-5681-5220>

Lima-Perú, 2025

Estrategia para mitigar el impacto de las Medidas No Arancelarias aplicadas por la República Popular China a las exportaciones peruanas

INFORME DE ORIGINALIDAD

24%	24%	6%	16%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	unctad.org Fuente de Internet	5%
2	sice.oas.org Fuente de Internet	2%
3	www.acuerdoscomerciales.gob.pe Fuente de Internet	1%
4	www.sice.oas.org Fuente de Internet	1%
5	123dok.net Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Cliffside Park High School Trabajo del estudiante	1%
7	Submitted to Fundación Universitaria del Area Andina Trabajo del estudiante	1%
8	repositorio.uigv.edu.pe Fuente de Internet	1%
9	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
10	fdocuments.ec Fuente de Internet	1%
11	doku.pub Fuente de Internet	

DEDICATORIA

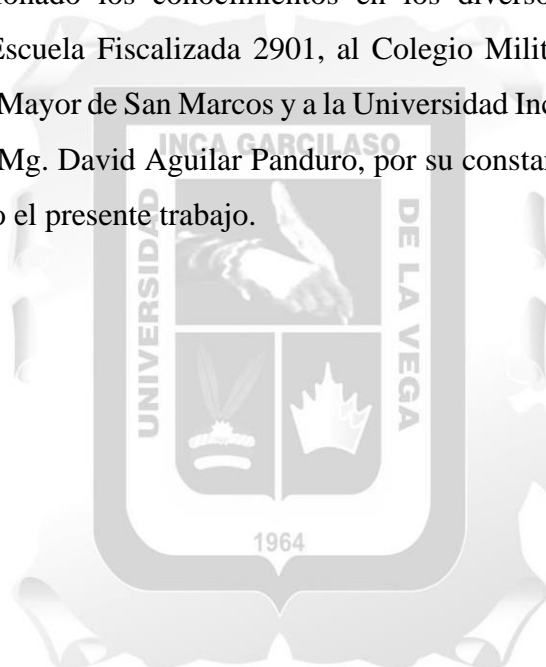
A la memoria de mis queridos padres, Marcelino Oscátegui y Patrocinia Pérez, quienes fueron fervientes creyentes de la educación como vía para alcanzar mejores niveles de bienestar individual y colectivo.



AGRADECIMIENTO

Mis agradecimientos a mis padres, por su visión de futuro que les permitió priorizar la educación como medio de desarrollo, a mis hermanos y familiares, que contribuyeron a facilitar mis pasos por las aulas en las distintas etapas formativas, particularmente a mi tía Pilar, docente comprometida con la educación de calidad y que hizo de ella un apostolado.

Asimismo, mi gratitud y reconocimiento a las instituciones educativas y a los profesores que me han proporcionado los conocimientos en los diversos niveles académicos, particularmente a la Escuela Fiscalizada 2901, al Colegio Militar Leoncio Prado, a la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y a la Universidad Inca Garcilaso de la Vega; así como a mi asesor, Mg. David Aguilar Panduro, por su constante apoyo y motivación para concluir con éxito el presente trabajo.



RESUMEN

Las medidas de política comercial adoptadas en el segundo mandato del presidente norteamericano Donald Trump, que se inició el 20 de enero de 2025, han introducido un alto nivel de incertidumbre y de volatilidad en el comercio internacional que reflejan una tendencia hacia el proteccionismo y el riesgo de fragmentar el sistema de comercio multilateral basado en reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Asimismo, el informe de la Secretaría de la OMC “Perspectivas y Estadísticas del Comercio Mundial”, publicado el 16 de abril de 2025, prevé que el volumen del comercio mundial de mercancías y de servicios disminuirán respecto a las previsiones estimadas para este año. En el mismo sentido, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, así como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo prevén que el crecimiento mundial se desacelerará este año.

Por otra parte, la República Popular China, en 2024, se ha constituido en el primer socio comercial del Perú, siendo el primer mercado de destino de las exportaciones y el primer país de origen de los bienes importados. Es importante destacar que la participación del comercio Perú-China en el comercio total del país ha pasado de 5% en el año 2000 a 32% en el año 2024.

En ese escenario, la aplicación de Medidas No Arancelarias (MNA), tales como las medidas sanitarias y fitosanitarias, los reglamentos técnicos, las normas técnicas y los procedimientos de evaluación de la conformidad, aunque legítimas, pueden resultar restrictivas para el intercambio comercial si estas no se aplican con transparencia o proporcionalidad.

En ese sentido, las MNA aplicadas en el primer mercado de destino de las exportaciones peruanas pueden tener un efecto significativo en el acceso y el flujo de productos peruanos a dicho mercado, razón por la cual el presente informe analizará las principales MNA aplicadas por China a las exportaciones peruanas con el fin de proponer una estrategia para mitigar sus efectos.

Palabras clave: Medidas No Arancelarias, Organización Mundial del Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Reglamentos Técnicos, Normas Técnicas, Procedimientos de Evaluación de la Conformidad.

Impact of the Non-Tariff Measures Applied by the People's Republic of China on Peruvian Exports

ABSTRACT

Trade policy measures adopted in US President Donald Trump's second term, which began on 20 January 2025, have introduced a high level of uncertainty and volatility in international trade that reflect a trend towards protectionism and the risk of fragmenting the rules-based multilateral trading system of the World Trade Organization (WTO).

In addition, the WTO Secretariat's report "World Trade Outlook and Statistics", published on 16 April 2025, predicts that the volume of world trade in goods and services will decline compared to the estimated forecasts for this year. In the same vein, the International Monetary Fund, the World Bank, the Economic Commission for Latin America and the Caribbean, as well as the United Nations Conference on Trade and Development predict that global growth will slow down this year.

On the other hand, the People's Republic of China, in 2024, has become Peru's first trading partner, being the first destination market for exports and the first country of origin for imported goods. It is important to note that the share of Peru-China trade in the country's total trade has gone from 5% in 2000 to 32% in 2024.

In this scenario, the application of Non-Tariff Measures (NTM), such as sanitary and phytosanitary measures, technical regulations, technical standards and conformity assessment procedures, although legitimate, may be restrictive for trade if they are not applied with transparency or proportionality.

In this sense, NTM applied in the first destination market of Peruvian exports can have a significant effect on the access and flow of Peruvian products to that market, which is why this report will analyze the main NTM applied by China to Peruvian exports in order to propose a strategy to mitigate their effects.

Keywords: Non-Tariff Measures, World Trade Organization, Sanitary and Phytosanitary Measures, Technical Regulations, Technical Standards, Conformity Assessment Procedures.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
RESUMEN	4
ABSTRACT	5
INDICE GENERAL	6
INDICE DE TABLAS	7
INDICE DE GRAFICOS	7
INTRODUCCION	8
CAPITULO I: MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACION	15
1.1 Comercio Internacional y Medidas No Arancelarias (MNA)	15
1.2 Medidas No Arancelarias en el contexto chino	22
1.3 Exportaciones peruanas a China	32
1.4 Impacto de las Medidas No Arancelarias aplicadas por China a las exportaciones peruanas	37
1.5 Estrategias de mitigación y cooperación bilateral	40
Conclusión parcial del marco teórico	43
CAPITULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	46
2.1 Descripción de la realidad problemática	46
2.2 Formulación del problema general y específicos	47
2.3 Objetivo general y específicos	47
CAPITULO III: JUSTIFICACION Y DELIMITACION DE LA INVESTIGACION	48
3.1 Justificación e importancia del estudio	48
3.2 Delimitación del estudio	49
CAPITULO IV: FORMULACION DEL DISEÑO	50
4.1 Diseño esquemático	50
4.2 Descripción de los aspectos básicos del diseño	50
CAPITULO V: PRUEBA DE DISEÑO	52
5.1 Aplicación de la propuesta de solución	52
CONCLUSIONES	53
RECOMENDACIONES	56
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	57

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Intercambio Comercial entre Perú y China	32
Tabla 2: Exportaciones Peruanas a China	33
Tabla 3: Exportaciones peruanas de bienes a China	34
Tabla 4: Exportadoras peruanas a China	35

ÍNDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1: Intercambio Comercial entre Perú y China	32
Gráfico 2: Exportaciones Peruanas a China	33



INTRODUCCIÓN

Entorno Internacional

El año 2025 viene siendo caracterizado como un año de alto nivel de incertidumbre y de volatilidad en el comercio internacional debido a las medidas de política comercial, en materia de medidas arancelarias y no arancelarias, adoptadas por el presidente norteamericano Donald Trump como correlato de la denominada guerra comercial entre Estados Unidos y China iniciada en 2018, que reflejan una tendencia hacia el proteccionismo y el riesgo de fragmentar el sistema de comercio multilateral basado en reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

En el informe de la Secretaría de la OMC, Perspectivas y Estadísticas del Comercio Mundial, publicado el 16 de abril de 2025, se prevé que el volumen del comercio mundial de mercancías disminuya un 0,2% en 2025, en las condiciones arancelarias vigentes al 14 de abril, cuando la previsión era un crecimiento de 2,7%. Asimismo, la OMC prevé que el volumen mundial del comercio de servicios crecerá 4,0% en 2025, debajo de la previsión del 5,1%.

Por otro lado, el Fondo Monetario Internacional (FMI), en su informe de Perspectivas de la Economía Mundial (WEO) de abril de 2025, presenta una revisión drástica a la baja de las proyecciones de crecimiento global para 2025 y 2026. Esta reevaluación se produce en un contexto de escalada acelerada de las tensiones comerciales y una incertidumbre política sin precedentes, que ha llevado las tasas arancelarias efectivas a niveles no vistos en un siglo. El crecimiento mundial se proyecta ahora en un 2,8% para 2025 y un 3,0% para 2026, lo que representa una rebaja acumulada de 0,8 puntos porcentuales con respecto a las estimaciones de enero de 2025.

Las proyecciones del FMI se basan en la información disponible hasta el 4 de abril de 2025, lo que incluye la incorporación de las nuevas medidas arancelarias impuestas por Estados Unidos y las respuestas iniciales de sus socios comerciales. Este factor es crucial, ya que marca una diferencia significativa con respecto a la edición de enero de 2025 del WEO, que había proyectado un crecimiento global del 3,3% tanto para 2025 como para 2026, reflejando una perspectiva más estable, aunque moderada. La rápida y drástica revisión de las previsiones subraya la profunda influencia de la escalada de las tensiones comerciales y la elevada incertidumbre política en el panorama económico mundial.

Por su parte, el informe de abril de 2025 para América Latina y el Caribe del Banco Mundial señala que un motivo de preocupación general son las actuales tensiones comerciales mundiales que amenazan el acceso a los mercados y que probablemente tendrán un efecto amortiguador en el crecimiento mundial. Mayores aranceles, y los niveles más altos de incertidumbre comercial en una década, impiden una mayor integración de la región en las cadenas de suministro de Estados Unidos, además de poner en peligro los empleos en las industrias relacionadas con las exportaciones.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) revisó a la baja la proyección de crecimiento para las economías de la región en 2025. Según nuevas estimaciones dadas a conocer el 29 de abril, el organismo de las Naciones Unidas prevé que la región crecerá en promedio un 2,0% este año, cuatro décimas menos que lo proyectado en diciembre 2024.

Según la CEPAL, la región está enfrentando un escenario internacional muy complejo y de mucha incertidumbre.

Los anuncios y la confrontación geoeconómica suscitada han aumentado el riesgo de interrupciones graves en las cadenas de producción global y en los flujos del comercio internacional. Todos estos factores han provocado una revisión a la baja de las perspectivas de crecimiento a nivel global y, en especial, de los principales socios comerciales de la región: EE.UU. y China.

Asimismo, según las últimas previsiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el crecimiento global se reducirá al 2,3% en 2025, por debajo del umbral del 2,5% que suele asociarse con una recesión mundial. Se trata de una marcada desaceleración frente al ya lento ritmo de crecimiento anterior a la pandemia.

La incertidumbre en la política comercial, que se encuentra en niveles históricos, está socavando la confianza empresarial y reconfigurando el comercio mundial. Fabricantes e inversores están aplazando decisiones, revisando sus cadenas de suministro y reforzando la gestión de riesgos.

Tras un repunte temporal a fines de 2024, el dinamismo del comercio de mercancías se está desvaneciendo. El Índice de Fletes Contenerizados de Shanghái cayó un 40% entre enero y marzo de 2025, regresando a niveles previos a la pandemia.

El récord de incertidumbre en las políticas económicas también está alimentando la volatilidad financiera. A comienzos de 2025, el Índice de Incertidumbre en la Política Económica alcanzó su nivel más alto del siglo, superando los picos registrados durante la crisis financiera de 2008 y la pandemia de COVID-19.

China principal mercado para las Exportaciones Peruanas

La República Popular China, en 2024, se ha constituido en el primer socio comercial del Perú, siendo el primer mercado de destino de las exportaciones (34% del total exportado al mundo) y el primer país de origen de los bienes importados. Es importante destacar que la participación del comercio Perú-China en el comercio total del país ha pasado de 5% en el año 2000 a 32% en el año 2024.

Perú exporta a China, principalmente, minerales (91% del total), e importa bienes sobre Tecnología Informática (15%), acero (10%), vehículos (6%), entre otros. En 2024, el comercio Perú-China fue récord por 4º año consecutivo (US\$ 39 773 millones), creciendo 10,9% gracias al aumento conjunto de la exportación (+9%) e importación (+14%).

La exportación ascendió a US\$ 25 191 millones en 2024 gracias a la mayor venta de oro (+411%) y bienes pesqueros (+30,9%). Por su parte, la exportación de cobre, 1º bien exportado (67% del total) ascendió a US\$ 16 789 millones (+0,4%).

La exportación pesquera ascendió a US\$ 1 642 millones gracias a la mayor venta de harina (+93%) y aceite (+97%). China es el 1º mercado de la harina de pescado peruana (87%). Asimismo, la exportación de textiles ascendió US\$ 79 millones (+17,8%). Por el contrario, la agroexportación cayó a US\$ 286 millones (-21,4%).

La importación de bienes chinos fue récord en 2024 (US\$ 14 534 millones) gracias a las mayores compras de bienes de capital (+17%), insumos (+15,6%) y bienes de consumo (+8,2%).

La importación de textiles para la fabricación de prendas ascendió a US\$ 601 millones, creciendo 6,8% respecto al 2023. China es el 1º proveedor de textiles del Perú (59%). En el clúster automotriz destacaron las mayores compras de vehículos (+5%). China es el 1º proveedor de vehículos del país.

A nivel de empresas exportadoras, la exportación peruana a China creció 9,2% en 2024, principalmente, por las mayores ventas de las cupríferas: Glencore (+67,9%), Trafigura (+40,8%), Southern Copper (+36%) y Antamina (+15,3%).

También crecieron las ventas de las pesqueras CFG Invesment (+584%), Tecnológica de Alimentos (+112%) y Exalmar (+95%). Así, en 2024, se registraron 674 exportadoras de bienes al país asiático.

En el marco de la relación comercial de China con América Latina (LATAM), cabe señalar que las importaciones de bienes de China han aumentado notablemente en lo que va del presente siglo, creciendo a una tasa promedio anual de 11%. En ese contexto, las importaciones desde LATAM han crecido a un ritmo mayor (17% por año), elevando su participación en las compras chinas de 3% en 2001 a 9% en 2024.

El 78% de los bienes que China importa de LATAM provienen de tres países: Brasil (49%), Chile (17%) y Perú (12%). Brasil y Perú han elevado su participación en las compras chinas. Brasil provee principalmente bienes agropecuarios; mientras que el Perú provee, principalmente, minerales.

Impacto de las Medidas No Arancelarias

El comercio internacional, motor fundamental del crecimiento económico y la interconexión global, se ve influenciado por una variedad de instrumentos regulatorios. Si bien los aranceles, impuestos aplicados a los bienes importados, han sido históricamente el foco principal de las políticas comerciales, las medidas no arancelarias (MNA) han adquirido una importancia creciente en el panorama comercial actual. Estas medidas, que abarcan una amplia gama de políticas y regulaciones distintas de los aranceles, pueden tener efectos significativos en los flujos comerciales, la competitividad y el bienestar de los consumidores.

Las MNA se pueden definir como instrumentos de política, distintos de los aranceles, que pueden restringir o facilitar el comercio internacional. Su diversidad dificulta una clasificación única y exhaustiva, pero generalmente se pueden agrupar en las siguientes categorías principales:

- **Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF):** Estas medidas se aplican para proteger la vida y la salud de las personas, los animales y las plantas de riesgos relacionados con la introducción, el establecimiento o la propagación de plagas, enfermedades,

organismos portadores de enfermedades o aditivos, contaminantes, toxinas u organismos genéticamente modificados en alimentos, piensos, animales o plantas. Incluyen regulaciones sobre residuos de pesticidas, inspecciones de productos cárnicos y requisitos de cuarentena.

- **Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC):** Estas medidas comprenden reglamentos técnicos, normas técnicas y procedimientos de evaluación de la conformidad que no discriminan entre productos nacionales e importados, pero que pueden crear obstáculos al comercio debido a diferencias en los estándares, los ensayos y la certificación. Incluyen normas de seguridad de los productos, requisitos de etiquetado y procedimientos de prueba.
- **Contingentes y Restricciones a la Cantidad:** Estas medidas limitan la cantidad o el valor de los bienes que se pueden importar o exportar. Los contingentes fijan límites absolutos, mientras que las restricciones pueden estar ligadas a licencias o permisos.
- **Subvenciones:** Las subvenciones gubernamentales a las industrias nacionales pueden distorsionar la competencia al reducir los costos de producción y permitir precios de exportación más bajos, afectando negativamente a los productores extranjeros.
- **Medidas relacionadas con la Inversión:** Ciertas regulaciones sobre la inversión extranjera directa, como los requisitos de contenido local o las restricciones a la repatriación de beneficios, pueden influir indirectamente en los flujos comerciales.
- **Procedimientos Aduaneros y Formalidades Comerciales:** La complejidad, la falta de transparencia y la ineficiencia de los procedimientos aduaneros pueden generar costos adicionales y retrasos, actuando como barreras al comercio.
- **Reglas de Origen:** Estas reglas determinan el país de origen de un producto y son cruciales para la aplicación de aranceles preferenciales y otras políticas comerciales. Reglas complejas pueden dificultar el cumplimiento y restringir el comercio.
- **Otras Medidas:** Esta categoría incluye una variedad de medidas diversas, como impuestos internos discriminatorios, políticas de contratación pública y regulaciones sobre servicios.

Los impactos económicos de las MNA son complejos y pueden variar significativamente dependiendo del tipo de medida, su diseño y su implementación.

- **Restricción del Comercio:** Muchas MNA, como los contingentes, las MSF y los OTC onerosos, pueden restringir el volumen de las importaciones, elevando los

precios internos y reduciendo la disponibilidad de bienes para los consumidores. Esto puede generar pérdidas de bienestar y limitar los beneficios de la especialización y la competencia internacional.

- **Aumento de los Costos Comerciales:** Las MNA pueden imponer costos adicionales a las empresas que participan en el comercio internacional. Los costos de cumplimiento de regulaciones técnicas, la realización de pruebas y certificaciones, los retrasos aduaneros y la obtención de licencias pueden aumentar significativamente los gastos operativos, especialmente para las pequeñas y medianas empresas (PYMES).
- **Distorsión de la Competencia:** Las subvenciones y ciertas regulaciones pueden favorecer a los productores nacionales en detrimento de los extranjeros, creando una competencia desleal en los mercados internacionales.
- **Impacto en la Innovación y la Productividad:** Si bien algunas MNA, como las normas de calidad, pueden incentivar la innovación y mejorar la calidad de los productos, otras, especialmente las que son excesivamente restrictivas o carecen de transparencia, pueden sofocar la innovación y reducir la productividad al limitar el acceso a tecnologías y conocimientos extranjeros.
- **Efectos sobre los Países en Desarrollo:** Las MNA impuestas por los países desarrollados pueden tener un impacto desproporcionado en los países en desarrollo, que a menudo carecen de la infraestructura y la capacidad técnica para cumplir con regulaciones complejas. Esto puede limitar sus oportunidades de exportación y obstaculizar su desarrollo económico.
- **Implicaciones para las Cadenas de Valor Globales:** Las MNA pueden fragmentar y encarecer las cadenas de valor globales al dificultar el flujo eficiente de bienes intermedios y componentes a través de las fronteras.

La proliferación y la creciente complejidad de las MNA plantean desafíos significativos para el sistema multilateral de comercio y la OMC.

- **Falta de Transparencia:** La falta de notificación y la información incompleta sobre las MNA dificultan la evaluación de su impacto y la identificación de posibles barreras injustificadas al comercio. Esto socava la transparencia y la previsibilidad del sistema comercial.

- **Potencial para el Proteccionismo Encubierto:** Las MNA pueden utilizarse como herramientas proteccionistas disfrazadas, eludiendo las disciplinas arancelarias y dificultando la detección y el desafío de las restricciones comerciales injustificadas.
- **Dificultad en la Negociación y la Resolución de Disputas:** La diversidad y la naturaleza técnica de muchas MNA hacen que su negociación y la resolución de disputas sean complejas y prolongadas. Evaluar si una MNA es una restricción comercial legítima o una barrera proteccionista requiere un análisis técnico detallado y a menudo controvertido.
- **Asimetrías entre Países:** Las diferencias en la capacidad de los países para implementar y cumplir con las MNA pueden generar asimetrías en el sistema comercial, favoreciendo a los países desarrollados con instituciones y recursos más sólidos.
- **Intersección con Otros Objetivos de Política:** Las MNA a menudo están vinculadas a objetivos legítimos de política pública, como la protección de la salud, la seguridad y el medio ambiente. Encontrar un equilibrio entre estos objetivos y la facilitación del comercio es un desafío constante.

En resumen, las MNA aplicadas por todos los países, incluida la República Popular China, abarcan desde regulaciones técnicas y sanitarias hasta procedimientos aduaneros y restricciones cuantitativas, representan un desafío importante para las exportaciones peruanas, generando costos adicionales y potenciales barreras de acceso a los mercados internacionales, pero también pueden actuar como un catalizador para la mejora de la calidad y la competitividad a largo plazo por lo que es importante que las empresas peruanas se informen y se adapten a las regulaciones de los mercados de destino, y que el gobierno peruano continúe trabajando en todos los frentes que faciliten el acceso a los mercados y reduzcan las MNA que puedan constituirse en barreras innecesarias al comercio.

CAPÍTULO 1: MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACION

1.1 Comercio Internacional y Medidas No Arancelarias (MNA)

El comercio internacional, motor fundamental del crecimiento económico y la interconexión global, se ve influenciado por una variedad de instrumentos regulatorios. Si bien los aranceles, impuestos aplicados a los bienes importados, han sido históricamente el foco principal de las políticas comerciales, las MNA han adquirido una importancia creciente en el panorama comercial actual.

Las MNA se definen generalmente como medidas de política distintas de los aranceles aduaneros, que tienen repercusiones económicas en el comercio internacional de mercancías, modificando el volumen de las transacciones, los precios o ambas. Esta definición es amplia, por lo que es fundamental disponer de una clasificación detallada para identificar y distinguir mejor los distintos tipos de medidas no arancelarias.

En ese sentido, la UNCTAD estableció el Grupo de Personalidades Eminentes sobre las Barreras No Arancelarias, que elaboró una definición de las MNA y solicitó que se realizara una clasificación internacional de las MNA, junto con el Equipo de Apoyo Multiinstitucional (integrado por la Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO), el Centro de Comercio Internacional (CCI), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI), la UNCTAD, el Banco Mundial y la OMC). Esa clasificación elaborada de forma conjunta ha marcado un hito en la transparencia de las MNA y la Comisión de Estadística de las Naciones Unidas la ha reconocido como la clasificación internacional de datos sobre MNA por excelencia.

La mencionada clasificación organiza las MNA en 16 capítulos (de la A a la P) de acuerdo con su ámbito de aplicación y/o su naturaleza, 15 (de la A a la O) se refieren a los requisitos que el país importador establece, medidas técnicas y no técnicas, para sus importaciones, y uno (P) es relativo a las medidas impuestas por el país exportador para las exportaciones.

Medidas Técnicas

- **Capítulo A.** Medidas sanitarias y fitosanitarias
- **Capítulo B.** Obstáculos técnicos al comercio
- **Capítulo C.** Inspección previa a la expedición y otras formalidades

Medidas No Técnicas

- **Capítulo D.** Medidas especiales de protección del comercio
- **Capítulo E.** Licencias de importación no automáticas, contingentes, prohibiciones, medidas de control de la cantidad y otras restricciones excepto las medidas sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio
- **Capítulo F.** Medidas de control de precios, incluidas cargas e impuestos adicionales
- **Capítulo G.** Medidas financieras
- **Capítulo H.** Medidas que afectan a la competencia
- **Capítulo I.** Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio
- **Capítulo J.** Restricciones a la distribución
- **Capítulo K.** Restricciones a los servicios de posventa
- **Capítulo L.** Subvenciones y otras formas de apoyo
- **Capítulo M.** Restricciones a la contratación pública
- **Capítulo N.** Propiedad intelectual
- **Capítulo O.** Normas de origen

Exportaciones

- **Capítulo P.** Medidas relacionadas con las exportaciones

A continuación, se presenta una breve descripción de cada uno de los capítulos:

A. MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS (MSF)

Son las que se aplican para proteger la vida de las personas y de los animales de los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimentarios; proteger la vida de las personas de enfermedades propagadas por vegetales o animales; proteger la vida de los animales o preservar los vegetales de plagas, enfermedades y organismos patógenos; prevenir o limitar otros perjuicios en un país resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas; y proteger la biodiversidad. Incluyen medidas destinadas a proteger la salud de los peces y la fauna silvestre y de los bosques y la flora silvestre.

B. OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO (OTC)

Son las medidas relativas a los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad con estos, excepto las medidas abarcadas en el capítulo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias.

Un reglamento técnico es un documento en el que se establecen las características de los productos o los procedimientos o métodos de producción conexos, incluidas las disposiciones administrativas aplicables, y cuya observancia es obligatoria. También puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje y envase, marcado o etiquetado aplicables a un producto, proceso o método de producción o tratar exclusivamente de ellas. Un procedimiento de evaluación de la conformidad es el utilizado, directa o indirectamente, para determinar si se cumplen las prescripciones pertinentes de los reglamentos técnicos o las normas; se trata, entre otros, de procedimientos de muestreo, prueba e inspección; evaluación, verificación y garantía de la conformidad; registro, acreditación y aprobación, separadamente o en distintas combinaciones.

C. INSPECCIÓN PREVIA A LA EXPEDICIÓN Y OTRAS FORMALIDADES

Contempla las siguientes medidas:

C1 Inspección previa a la expedición: Control obligatorio de la calidad, la cantidad y el precio de las mercancías, previo a su expedición desde el país exportador, realizado por un organismo independiente de inspección por encargo de las autoridades del país importador.

C2 Requisito de expedición directa: Los bienes se deben expedir directamente desde el país de origen, sin parar en un tercer país.

C3 Requisito de paso por determinado puesto aduanero: Es obligatorio que las importaciones pasen por un punto de entrada y/o una oficina de aduanas indicados para ser sometidas a inspección, prueba, etc.

C4 Requisitos de supervisión y vigilancia de las importaciones y otras medidas de trámite de licencias automáticas: Medidas administrativas destinadas a supervisar el valor o el volumen de las importaciones de productos específicos.

C9 Otras formalidades no especificadas en los puntos anteriores

D. MEDIDAS ESPECIALES DE PROTECCIÓN DEL COMERCIO

Medidas que se aplican para contrarrestar los efectos negativos de las importaciones en el mercado del país importador, incluidas las medidas para prevenir prácticas desleales de comercio exterior, condicionadas al cumplimiento de determinados requisitos sustantivos y de procedimiento.

D1 Medidas antidumping: Son las que se aplican en frontera a las importaciones del producto de un exportador que son objeto de dumping y causan daño a la rama de producción nacional que fabrica un producto similar, o a los exportadores de ese producto de terceros países. Un producto es objeto de dumping cuando es introducido en el mercado de un país importador a un precio inferior a su valor normal, en general, cuando su precio de exportación es menor que el precio comparable, en el curso de las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador. Las medidas antidumping pueden adoptar la forma de derechos antidumping o de compromisos en materia de precios por parte de las empresas exportadoras.

D2 Medidas compensatorias: Medidas aplicadas en frontera a las importaciones para neutralizar las subvenciones, directas o indirectas, concedidas por las autoridades de un país exportador, cuando las importaciones subvencionadas de un producto procedentes de ese país causen daño a la rama de producción nacional que fabrica un producto similar en el país importador. Las medidas compensatorias pueden consistir en derechos compensatorios o en compromisos contraídos por las empresas exportadoras o por las autoridades del país que concede la subvención.

D3 Medidas de salvaguardia:

D31 Salvaguardia general (multilateral): Son medidas impuestas en frontera a las importaciones de un producto para prevenir o reparar un daño grave causado por el aumento de las importaciones de dicho producto y para facilitar el reajuste. Un país puede adoptar una medida de salvaguardia (es decir, suspender temporalmente las concesiones multilaterales) en relación con las importaciones de un producto provenientes de cualquier país cuando en una investigación se haya establecido que el aumento de las importaciones del producto está causando o amenaza causar un daño grave a la rama de producción nacional que fabrica productos similares o directamente competidores.

D32 Salvaguardias especiales para la agricultura: Medidas que permiten la imposición de un arancel adicional en respuesta a un aumento súbito de las importaciones o una caída de los precios de importación.

Los niveles de activación específicos en función del volumen o los precios de las importaciones se definen a nivel de país.

D39 Otras salvaguardias no especificadas en otra parte: Esta categoría podría incluir, por ejemplo, los mecanismos especiales de salvaguardia aplicables a las importaciones de un producto previstos en acuerdos comerciales regionales, protocolos de adhesión y otros acuerdos.

E. LICENCIAS DE IMPORTACIÓN NO AUTOMÁTICAS, CONTINGENTES, PROHIBICIONES, MEDIDAS DE CONTROL DE LA CANTIDAD Y OTRAS RESTRICCIONES EXCEPTO LAS MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS Y LOS OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO

Medidas de control destinadas, en general, a prohibir o restringir las importaciones, incluidas medidas que limitan la cantidad de bienes que se pueden importar, con independencia de si proceden de distintas fuentes o de un proveedor específico. Las medidas pueden consistir en licencias no automáticas, en el establecimiento de contingentes predeterminados o en prohibiciones. Todas las medidas introducidas por motivos sanitarios y fitosanitarios o como obstáculos técnicos al comercio se clasifican en los capítulos A y B.

F. MEDIDAS DE CONTROL DE PRECIOS, INCLUIDAS CARGAS E IMPUESTOS ADICIONALES

Medidas aplicadas para: controlar o influir en los precios de las importaciones con el objetivo, entre otras cosas, de sostener el precio interno de determinados productos cuando el precio de importación de esos bienes es inferior al precio sostenido; de fijar el precio interior de determinados productos frente a las fluctuaciones de los precios en el mercado nacional o a su inestabilidad en el mercado extranjero; o de aumentar o mantener los ingresos fiscales. En esta categoría se incluyen además medidas distintas de las arancelarias que aumentan el costo de las importaciones de manera similar, es decir, en un porcentaje fijo o en una cantidad fija. Se denominan también medidas paraarancelarias.

G. MEDIDAS FINANCIERAS

Medidas destinadas a regular el acceso a divisas para operaciones de importación y su costo y establecer las condiciones de pago. Las medidas financieras pueden incrementar el costo de las importaciones de la misma manera que las medidas arancelarias.

H. MEDIDAS QUE AFECTAN A LA COMPETENCIA

Medidas por las que se conceden preferencias o privilegios exclusivos o especiales a un operador económico o a un grupo limitado de operadores.

I. MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO

Contempla las medidas que limitan las inversiones al exigir contenido nacional o que las inversiones estén orientadas a las exportaciones para compensar las importaciones.

J. RESTRICCIONES A LA DISTRIBUCIÓN

Son medidas restrictivas que pueden aplicarse a la venta de bienes a determinadas categorías, al acceso a los canales de distribución nacionales o al establecimiento de canales de distribución propios, así como a requisitos adicionales en materia de licencias o certificación.

K. RESTRICCIONES A LOS SERVICIOS DE POSVENTA

Medidas que restringen la capacidad de los exportadores para prestar servicios de posventa en el país importador a través de los canales de su elección o preferencia.

L. SUBVENCIONES Y OTRAS FORMAS DE APOYO

Medidas o prácticas adoptadas a cualquier nivel de la administración pública que impliquen una transferencia financiera atribuible a un beneficiario o grupo de beneficiarios identificables y que creen o puedan crear una ventaja para esos beneficiarios. Esas medidas o prácticas pueden agruparse en dos categorías: apoyo a las empresas, incluidas las empresas familiares, y apoyo a los consumidores finales, a los particulares o a los hogares.

M. RESTRICCIONES A LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

Restricciones que los licitadores pueden encontrar al tratar de vender sus productos y servicios a una administración pública extranjera en materia de: restricciones del acceso al mercado, preferencias nacionales en materia de precios, compensaciones, restricciones colaterales, procedimiento de contratación pública, criterios de calificación, criterios de evaluación, mecanismos de revisión y reclamación, y transparencia y acceso a la información.

N. PROPIEDAD INTELECTUAL

Son las medidas relacionadas con los derechos de propiedad intelectual en el comercio. La legislación en materia de propiedad intelectual abarca patentes, marcas de fábrica o de comercio, dibujos y modelos industriales, esquemas de trazado de los circuitos integrados, derecho de autor, indicaciones geográficas y secretos comerciales.

O. NORMAS DE ORIGEN

Las normas de origen engloban las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por las autoridades de los países importadores para determinar el país de origen de los productos. Las normas de origen son importantes para la aplicación de instrumentos de política comercial como los derechos antidumping y los derechos compensatorios, las marcas de origen y las medidas de salvaguardia.

P. MEDIDAS RELACIONADAS CON LAS EXPORTACIONES

Medidas aplicadas por las autoridades del país exportador a los bienes exportados, tales como: requisitos de autorizaciones o permisos para la exportación, por motivos técnicos; requisitos de registro para la exportación, por motivos técnicos; requisitos de producción y posproducción para la exportación; requisitos de calidad, seguridad y rendimiento de los productos; y requisitos de etiquetado, marcado o embalaje y envase.

1.2 Medidas No Arancelarias en el contexto chino

El Gobierno de la República de China en el informe del noveno examen de las políticas y prácticas comerciales en el marco de la OMC, presentado en julio de 2024, ha señalado que, en los últimos años se ha observado una evolución del panorama internacional, una profunda reconfiguración del sistema de gobernanza mundial, una frágil recuperación económica y la frecuente erupción de tensiones regionales. Que, el unilateralismo y el proteccionismo avanzan, y la globalización económica afronta vientos contrarios. Que, China persigue con determinación un enfoque de la apertura que beneficie a todos, promueve la construcción de una economía mundial abierta. Que China se atiene al buen rumbo de la globalización económica, promueve la liberalización y la facilitación del comercio y la inversión, fomenta la cooperación multilateral, regional y bilateral y se opone a la hegemonía, la prepotencia y la intimidación. Que, China prefiere el diálogo a la confrontación, elimina obstáculos en lugar de levantar muros, persigue la integración y no la desconexión, opta por la inclusión, no por la exclusión, y trabaja para hacer frente a los desafíos mundiales y promover el desarrollo mundial.

No obstante, la política comercial de China contempla la aplicación de una amplia y sofisticada gama de MNA, las cuales son fundamentales para la consecución de sus objetivos estratégicos de desarrollo industrial, autosuficiencia tecnológica y seguridad nacional. Aunque China ha manifestado su compromiso con el libre comercio y las normas de la OMC desde su adhesión en 2001, la implementación de sus MNA a menudo genera escrutinio por parte de sus socios comerciales.

La política comercial china se caracteriza por una ambigüedad estratégica. Por un lado, el país declara explícitamente su adhesión al libre comercio y a las normativas de la OMC. Por otro lado, implementa políticas industriales destinadas a fomentar la capacidad autóctona y la autosuficiencia tecnológica, y ha utilizado MNA como herramientas de represalia. Esta tensión entre la retórica multilateral y la aplicación pragmática de herramientas comerciales para alcanzar objetivos nacionales crea un desafío constante para sus socios comerciales y para el sistema de la OMC. Esta dualidad en el enfoque permite a China, por un lado, beneficiarse de la integración global y, por otro, salvaguardar sus intereses internos y responder a presiones externas, lo que contribuye a la complejidad de las relaciones comerciales internacionales.

Es importante diferenciar las MNA de las barreras no arancelarias (BNA). Si bien los términos se utilizan a menudo de manera indistinta, las MNA constituyen una categoría más amplia. Las BNA, por su parte, se refieren específicamente a aquellas medidas que son discriminatorias o proteccionistas, mientras que las MNA no siempre buscan reducir el comercio o el bienestar, sino que con frecuencia persiguen objetivos no comerciales como la protección de la salud, la seguridad o el medio ambiente. No obstante, la forma en que se implementan las MNA puede transformarlas en BNA, generando efectos restrictivos sobre el comercio.

Las principales MNA aplicadas por China son:

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y Obstáculos Técnicos al Comercio

Ambos tipos de medidas están regulados por acuerdos específicos de la OMC, con el objetivo de asegurar que se cumplan objetivos legítimos (como la salud, la seguridad y la protección del medio ambiente) sin generar obstáculos innecesarios al comercio internacional.

China, como miembro de la OMC, tiene el derecho soberano de implementar MSF y OTC para proteger la salud humana, animal y vegetal, así como factores ambientales y de seguridad. Estas medidas se justifican a menudo en base a evaluaciones de riesgo. El país reconoce la importancia de la transparencia en la aplicación de las MSF, incluyendo el intercambio oportuno de información y la notificación de medidas nuevas o revisadas a la OMC. Además, trabaja en la armonización con estándares internacionales cuando existen y acepta las disposiciones de equivalencia del Acuerdo MSF, considerando las medidas de otras partes como equivalentes si logran el nivel de protección adecuado.

China, como uno de los principales importadores mundiales de productos agrícolas y alimentarios, ejerce una influencia considerable a través de su régimen de MSF. Su compromiso con el Acuerdo MSF de la OMC requiere transparencia y justificación científica, lo que la convierte en un actor clave en la gobernanza del comercio internacional.

En los últimos tres años, desde mediados de 2022 hasta mediados de 2025, China ha notificado a la OMC una serie de medidas MSF que incluyen actualizaciones a sus normas de seguridad alimentaria, como los niveles máximos de contaminantes y las regulaciones de etiquetado, así como disposiciones para el registro de fabricantes extranjeros. En el

ámbito fitosanitario, se han implementado requisitos para medios de cultivo orgánicos. Estas medidas reflejan una creciente rigurosidad y un enfoque en la gestión de riesgos, lo que plantea desafíos continuos para los exportadores que buscan acceder al mercado chino.

La tendencia de China hacia estándares más estrictos y una aplicación rigurosa, especialmente en áreas como la documentación y el etiquetado, exige una adaptación constante por parte de los exportadores. La capacidad de monitorear proactivamente las notificaciones de la OMC y de alinearse con las expectativas regulatorias chinas será crucial para mantener y expandir el acceso al mercado.

En materia de reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad aplicados por China, entre otros, se encuentran:

- **Marca de Certificación Obligatoria de China (CCC):** Este es el sello nacional de seguridad y calidad de China, obligatorio para más de 430 productos en 17 categorías, que van desde fusibles eléctricos hasta piezas de automóviles. Los productos incluidos en esta lista no pueden ingresar ni venderse en China sin la marca CCC, lo que exige un proceso de registro, pruebas en laboratorios chinos, inspección de fábrica y aprobación de la aplicación del logotipo. Este proceso puede ser prolongado y costoso.
- **Etiqueta Energética de China (CEL):** Un sistema de etiquetado de eficiencia energética obligatorio para electrodomésticos, similar a los sistemas internacionales, que promueve el uso de productos energéticamente eficientes.
- **Certificación de Productos Orgánicos de China (COPC):** Una norma ambiental (GB/T 19630-2019) requerida para que los productos "orgánicos" puedan importarse y comercializarse en China.
- **Requisitos de Seguridad Alimentaria y Registro:** Las nuevas normativas reflejan la Ley de Seguridad Alimentaria de 2015, incluyendo requisitos de registro para cereales, semillas oleaginosas, mariscos vivos y fórmulas infantiles. Desde 2022, los exportadores deben registrarse en una plataforma aduanera china en línea.
- **Reforma de la Normalización:** China está reformando su sistema de normalización para reducir el número de estándares obligatorios y adoptar sistemas de desarrollo de estándares tanto "de arriba hacia abajo" (a través de comités técnicos) como "de abajo hacia arriba" (impulsados por organizaciones industriales). Los reguladores emiten

políticas que promueven el desarrollo de estándares para apoyar el desarrollo económico nacional, a veces con incentivos.

La aplicación de las mencionadas medidas genera desafíos y preocupaciones:

- **Falta de Transparencia:** Los comerciantes extranjeros a menudo se quejan de la falta de transparencia en los reglamentos técnicos, las normas y los sistemas de evaluación de la conformidad de China. Históricamente, China ha ofrecido períodos de comentarios cortos sobre los proyectos de reglamentos técnicos, menores del período estándar de 30 a 60 días recomendado por el Comité OTC de la OMC.
- **Prácticas Discriminatorias:** Los procedimientos de seguridad e inspección aplicados a los productos extranjeros son a veces más rigurosos que los aplicados a los productos nacionales. Los proveedores extranjeros tienen dificultades para comprender los procedimientos de inspección y obtener licencias de calidad, lo que puede ser un proceso largo.
- **Impacto en el Comercio:** Se ha demostrado que las medidas OTC chinas reducen las exportaciones manufactureras y totales de países como Japón y Corea. Si bien las medidas MSF pueden fomentar las exportaciones agrícolas, las OTC a menudo protegen el sector industrial emergente de China de la competencia extranjera.
- **Doble Papel:** China, a pesar de ser una víctima significativa de las medidas OTC de otros países, también implementa un elevado número de MNA, incluyendo las OTC.

Licencias de Importación, Cuotas y Restricciones Cuantitativas

Históricamente, China ha ejercido un estricto control gubernamental sobre el comercio agrícola mediante cuotas de importación no anunciadas, licencias y monopolios de empresas comerciales estatales. Tras su adhesión a la OMC, China se comprometió a eliminar la mayoría de las barreras no arancelarias para 2004, sustituyendo el sistema de cuotas y licencias de importación por un sistema de contingentes arancelarios (TRQ, por sus siglas en inglés).

Para productos básicos como el trigo, el maíz, el arroz, el algodón y el aceite de soja, los TRQ permiten la importación de una cantidad específica a una tasa arancelaria baja, mientras que las importaciones adicionales están sujetas a un arancel más alto. Aunque los TRQ se concibieron para abrir los mercados, el proceso de distribución de las cuotas sigue siendo opaco. Por ejemplo, China reserva el 90% del TRQ de trigo para una empresa

comercial estatal (ECE) designada, y las empresas privadas, a pesar de solicitarlo, representan un porcentaje muy bajo de las importaciones reales.

El sistema de licencias de importación de China exige licencias para la mayoría de los productos, clasificadas en "generales" y "especiales". Las licencias de importación automáticas se otorgan para "bienes permitidos", principalmente con fines de documentación y referencia estadística, aunque algunos bienes monitoreados (como vinos, productos avícolas, aceites vegetales y bienes eléctricos/mecánicos) requieren licencias adicionales. Las licencias de importación no automáticas son esenciales para mantener las cuotas de importación sobre "bienes restringidos", como productos electrónicos usados, sustancias con preocupaciones ambientales o alimentos/fibras/piensos con riesgos para la salud. La falta de esta licencia puede resultar en la retención o devolución de los envíos.

La principal motivación para imponer cuotas es generalmente reducir las importaciones para aumentar la producción nacional, protegiendo así las industrias incipientes. Esto puede elevar artificialmente los precios de los bienes importados, estimulando la demanda de bienes nacionales a precios más altos.

A pesar de que China ha estado eliminando gradualmente las cuotas de importación y se espera que continúe este proceso, cuotas específicas aún se aplican a más de 40 categorías de bienes, incluyendo relojes, automóviles, algunos productos textiles y ciertos alimentos.

A pesar de los compromisos de la OMC de eliminar las cuotas y las licencias en favor de los contingentes arancelarios, la opacidad en la administración de los TRQ y la continua exigencia de licencias de importación "especiales" para "bienes restringidos" indican que China mantiene un control significativo sobre los volúmenes de importación. Esto permite al gobierno gestionar la oferta y la demanda, proteger las industrias nacionales e influir en los precios, incluso si no siempre se llenan las cuotas. Este sistema de restricciones cuantitativas y licencias, aunque formalmente alineado con algunos principios de la OMC, a menudo opera con falta de transparencia y una fuerte preferencia por las entidades controladas por el Estado, lo que limita eficazmente el acceso al mercado y distorsiona la competencia en sectores clave.

El Rol de las Empresas Comerciales Estatales (ECE)

Las Empresas Comerciales Estatales (ECE) han otorgado históricamente a China un poder considerable para gestionar los flujos comerciales de importantes productos agrícolas como el trigo, el arroz y el maíz. Su función abarca la garantía del suministro de alimentos, la protección de la producción nacional, la estabilización de los precios internos y el control de los flujos de divisas. Aunque China se comprometió a eliminar el poder monopólico de las ECE y a extender los derechos comerciales a entidades privadas tras su adhesión a la OMC, estas empresas continúan desempeñando un papel crucial.

Los mecanismos de control incluyen la decisión del Consejo de Estado sobre las cantidades de cereales a adquirir por el Estado, los precios de adquisición, la gestión de existencias y los niveles de comercio. El Ministerio de Comercio (MOFCOM) supervisa las corporaciones de comercio exterior y asigna cuotas y licencias, delegando las operaciones comerciales a entidades como la Corporación Nacional China de Cereales, Aceites y Productos Alimenticios (COFCO).

El impacto de las ECE en las importaciones es notable. Durante la guerra comercial con Estados Unidos, las empresas estatales redujeron activamente las importaciones de productos estadounidenses, complementando las restricciones arancelarias. Esta reducción directa por parte de las ECE representó una disminución del 4% en las importaciones chinas procedentes de EE. UU., con una caída aún más significativa del 19.4% en las industrias alimentaria y agrícola. Esto sugiere que las ECE actuaron como una segunda fase de la política de represalia.

La falta de transparencia en las actividades de las ECE es una preocupación para los miembros de la OMC, ya que permite a estas organizaciones participar en prácticas comerciales que desfavorecen a los competidores.

China se comprometió a liberalizar su sistema comercial y a reducir los monopolios de las ECE tras su entrada en la OMC. Sin embargo, la evidencia reciente demuestra que las ECE han reducido activamente las importaciones durante las disputas comerciales. Esto indica que, a pesar de la reducción de las barreras comerciales formales, el Estado chino mantiene un control significativo sobre los flujos comerciales a través de sus ECE, que actúan como una medida no arancelaria encubierta o menos transparente. Esta influencia directa en las decisiones de compra por parte de entidades controladas por el Estado elude

los mecanismos tradicionales de política comercial y dificulta que los socios comerciales identifiquen y combatan las prácticas discriminatorias.

Políticas Industriales, Subsidios y Requisitos de Contenido Local

La política industrial de China se caracteriza por distorsiones de mercado amplias, arraigadas y sistémicas, con un efecto distorsionador mucho mayor en el comercio global que en otros países. China emplea una gama más amplia de mecanismos de apoyo estatal.

Tipos de Mecanismos de Apoyo:

- **Subvenciones Directas y Beneficios Fiscales:** China destina más recursos a subvenciones directas y beneficios fiscales que cualquier otra economía importante. Estos se utilizan para la política industrial estratégica, el crecimiento económico, el empleo y la estabilidad social. Más del 98% de las empresas chinas que cotizan en bolsa recibieron subsidios en 2020. Aunque algunas políticas incompatibles con la OMC han sido eliminadas, muchas prácticas actuales siguen siendo discriminatorias y potencialmente impugnables como subsidios. Los incentivos fiscales a la I+D han crecido significativamente.
- **Préstamos y Capital por Debajo del Mercado:** Esta práctica es generalizada debido a la propiedad estatal en el sistema bancario y la inversión estatal en empresas. Las ECE y los sectores estratégicos a menudo disfrutaban de tasas de interés más bajas, y los fondos de orientación gubernamental (GGF) proporcionan capital y ventajas de señalización.
- **Insumos por Debajo del Mercado:** Los gobiernos proporcionan recursos como tierras y energía a precios inferiores a los del mercado. Los gobiernos locales compiten para atraer empresas con arrendamientos de tierras más baratos.

Distorsiones Sistémicas Persistentes:

- **Sistema Financiero Impulsado Políticamente:** La asignación de crédito en el sistema financiero chino está profundamente influenciada por consideraciones políticas, con bancos de propiedad estatal o vinculados al Estado y garantías implícitas que conducen a "créditos perennes" para empresas con bajo rendimiento o pérdidas. Esto permite a las empresas asumir más riesgos, reducir precios y expandirse más rápidamente.

- **Gastos Semifiscales en Parques Industriales:** Los gobiernos locales invierten fuertemente en parques industriales, proporcionando infraestructura e instalaciones a precios por debajo del mercado.
- **Acceso Selectivo al Mercado y Entorno Comercial Sesgado:** China restringe el acceso al mercado y aplica selectivamente regulaciones para beneficiar a actores locales o respaldados por el Estado. Esto incluye prohibiciones formales, restricciones a la IED, requisitos de empresas conjuntas y restricciones informales como la transferencia forzada de propiedad intelectual. La aplicación discriminatoria de las leyes antimonopolio también favorece a las empresas nacionales.

Estas políticas distorsionan los mercados globales, lo que lleva a un exceso de capacidad en ciertos sectores en China y a una intensa competencia y guerras de precios a nivel mundial. Han aumentado significativamente las cuotas de exportación global de China, especialmente en la manufactura.

Las políticas industriales de China van más allá de los subsidios directos, abarcando un sistema de capitalismo de Estado profundamente integrado. En este sistema, los bancos estatales, los gobiernos locales e incluso los mecanismos de aplicación de la normativa (como las leyes antimonopolio) se utilizan para apoyar a las industrias nacionales. Esto crea una ventaja sistémica para las empresas chinas, permitiéndoles operar con "restricciones presupuestarias blandas" y costos más bajos, lo que a su vez conduce a un exceso de capacidad y a una presión a la baja sobre los precios globales. Este fenómeno no es simplemente una colección de MNA, sino una estructura económica fundamental que distorsiona el comercio mundial.

Restricciones a la Inversión Extranjera (IED) y Barreras de Acceso al Mercado

China se sitúa como el 11º país más restrictivo de los 89 encuestados en el índice de restrictividad de la IED de la OCDE

- **Límites a la Propiedad Extranjera y Requisitos de Empresas Conjuntas "joint venture":** Algunas industrias prohíben totalmente la inversión extranjera, mientras que otras imponen límites de participación o exigen joint ventures, lo que a menudo implica la transferencia de tecnología.

- **Políticas Industriales y Requisitos de Localización:** Las políticas buscan desarrollar la capacidad autóctona, lo que lleva a un trato preferencial para las empresas nacionales (incluidas las ECE) y requisitos de localización para la contratación pública.
- **Licencias Vinculadas a la Localización:** Obstáculos discriminatorios para obtener licencias, a menudo vinculados a requisitos de localización (por ejemplo, se requiere de un socio chino para ensayos clínicos de nuevos medicamentos).
- **Presiones para la Transferencia de Tecnología:** Las empresas extranjeras informan que la aprobación de inversiones está condicionada a la transferencia de tecnología, la I+D en China o el cumplimiento de requisitos de rendimiento. A pesar de que la Ley de Inversión Extranjera (FIL) podría prohibir las transferencias forzadas de tecnología, persisten las preocupaciones debido a la discrecionalidad regulatoria.

En general, aunque las restricciones a la inversión extranjera se presentan como controles de capital, en realidad funcionan como potentes barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. Al exigir empresas conjuntas o transferencias de tecnología, China obtiene acceso a conocimientos técnicos extranjeros, lo que reduce su necesidad de importar productos o le permite producir bienes sofisticados a nivel nacional. Además, los requisitos de localización de datos imponen costos operativos significativos y crean barreras para los servicios digitales extranjeros. De esta manera, estas restricciones no solo regulan el capital, sino que también fomentan las capacidades industriales nacionales y disminuyen la dependencia de las importaciones y la tecnología extranjeras, a menudo a través de medios indirectos y coercitivos.

Controles de Exportación y Listas de Entidades No Confiables

China ha utilizado cada vez más los controles de exportación y las listas de entidades no confiables como medidas de represalia en disputas comerciales, especialmente con Estados Unidos.

Los controles de exportación se han impuesto sobre minerales críticos (por ejemplo, tungsteno, telurio, bismuto, molibdeno, indio, elementos de tierras raras) y tecnologías relacionadas, justificándose como salvaguarda de la seguridad nacional y la no proliferación. Los exportadores chinos ahora requieren licencias para estos artículos.

La Lista de Entidades No Confiables es una herramienta mediante la cual China añade empresas extranjeras, prohibiéndoles actividades de importación/exportación o nuevas inversiones en China. Ejemplos incluyen empresas estadounidenses de defensa y tecnología. El momento de estas acciones a menudo coincide con disputas comerciales.

Otras acciones de represalia incluyen investigaciones antimonopolio (por ejemplo, contra Google), la suspensión de importaciones de productos agrícolas específicos (por ejemplo, troncos, soja, sorgo, aves de corral) citando problemas de cuarentena.

Los controles de exportación y las listas de entidades, si bien tienen aplicaciones legítimas en materia de seguridad nacional, son utilizados explícitamente por China como "acciones de represalia" en disputas comerciales. Esto demuestra un cambio estratégico de MNA puramente económicas a medidas que ejercen influencia geopolítica al perturbar cadenas de suministro críticas (como las de tierras raras) o al penalizar a empresas extranjeras. La justificación de "salvaguardar la seguridad y los intereses nacionales" se convierte en un paraguas amplio para acciones que están claramente vinculadas a disputas comerciales. Este enfoque transforma las MNA de simples regulaciones comerciales en instrumentos de política exterior, elevando las disputas comerciales más allá de las consideraciones económicas tradicionales y desafiando la previsibilidad de las cadenas de suministro globales.

Normas de origen

China aplica normas de origen preferenciales y no preferenciales. Todas las normas de origen preferenciales de China se aplican con arreglo a los compromisos establecidos en los diversos acuerdos comerciales regionales en vigor.

Prohibiciones, restricciones y licencias de importación

China clasifica las importaciones en tres categorías: no restringidas, restringidas y prohibidas. La importación de mercancías restringidas se administra mediante licencias o contingentes de importación. El régimen de licencias no establece diferencias en cuanto al origen de los productos, salvo que se disponga otra cosa en los acuerdos comerciales vigentes en China.

1.3 Exportaciones peruanas a China

La República Popular China, en 2024, se ha constituido en el primer socio comercial del Perú, siendo el primer mercado de destino de las exportaciones (34% del total exportado al mundo) y el primer país de origen de los bienes importados. Es importante destacar que la participación del comercio entre Perú y China, en el comercio total del país, ha pasado de 5% en el año 2000 a 32% en el año 2024.

El intercambio comercial entre Perú y China, en 2024, fue récord por 4º año consecutivo, alcanzó los US\$ 39 773 millones, creciendo 10,9% respecto al año anterior, gracias al aumento conjunto de la exportación (+9%) e importación (+14%). La balanza comercial fue superavitaria para el Perú en US\$ 10 609 millones, balanza positiva que se viene registrando desde el año 2016.

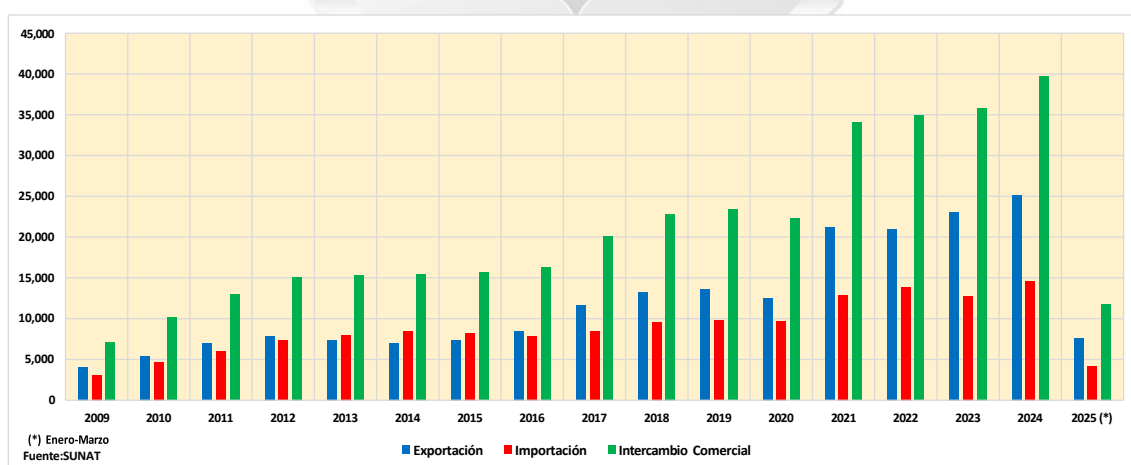
En el primer trimestre de 2025, el intercambio comercial ascendió a US\$ 11 814 millones marcando una tendencia positiva para el resto del año y dejando una balanza comercial positiva para el Perú de US\$ 3 538 millones.

Tabla 1: Intercambio Comercial entre Perú y China (Millones US\$)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025 (*)
Exportación	4,079	5,436	6,956	7,841	7,354	7,043	7,411	8,493	11,627	13,237	13,585	12,556	21,166	21,040	23,098	25,191	7,676
Importación	3,064	4,703	5,970	7,301	7,954	8,418	8,241	7,843	8,420	9,609	9,779	9,683	12,865	13,865	12,744	14,582	4,138
Intercambio Comercial	7,143	10,139	12,926	15,141	15,308	15,461	15,652	16,336	20,047	22,846	23,363	22,240	34,030	34,906	35,842	39,773	11,814
Saldo	1,015	733	987	540	-600	-1,375	-830	651	3,207	3,629	3,806	2,873	8,301	7,175	10,355	10,609	3,538

(*) Enero-Marzo
Fuente: SUNAT

Gráfico 1: Intercambio Comercial entre Perú y China (Millones US\$)



(*) Enero-Marzo
Fuente: SUNAT

La exportación peruana a China ascendió a US\$ 25 191 millones en 2024 lo que representó el 34% del total exportado al mundo debido a la mayor venta de oro y bienes pesqueros, entre otros.

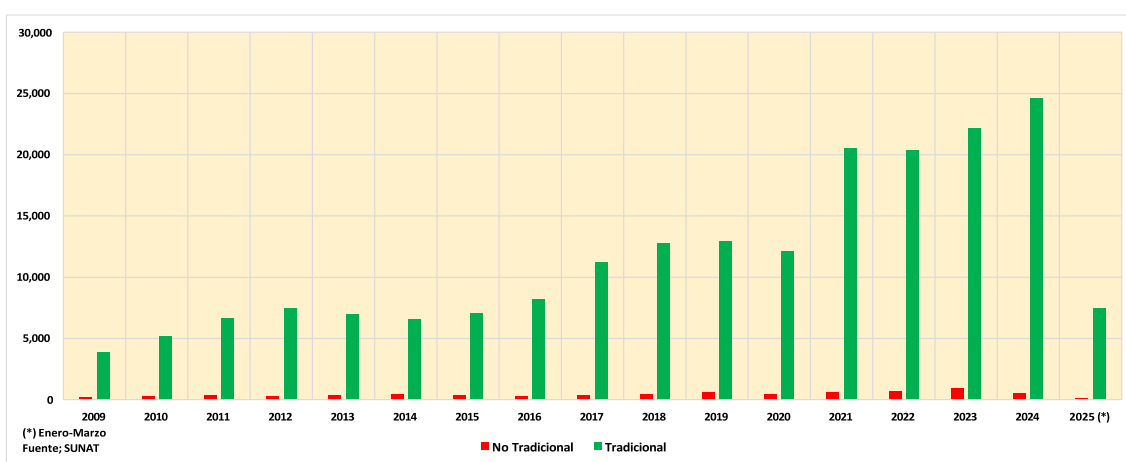
Asimismo, en el periodo enero-marzo de 2025 se han registrado exportaciones por US\$ 7 676 millones que de mantener la tendencia la cifra anual podría superar a la del año anterior.

Tabla 2: Exportaciones Peruanas a China (Millones US\$)

	2,009	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015	2,016	2,017	2,018	2,019	2,020	2,021	2,022	2,023	2,024	2025 (*)
Exportación	4,079	5,436	6,956	7,841	7,354	7,043	7,411	8,493	11,627	13,237	13,585	12,556	21,166	21,040	23,098	25,191	7,676
No Tradicional	182	259	337	331	366	473	344	268	403	471	612	442	653	698	951	554	165
Tradicional	3,896	5,177	6,620	7,510	6,988	6,570	7,067	8,225	11,224	12,766	12,973	12,115	20,512	20,343	22,147	24,637	7,511

(*) Enero-Marzo
Fuente: SUNAT

Gráfico 2: Exportaciones Peruanas a China (Millones US\$)



Los aspectos relevantes de las exportaciones peruanas a China, en 2024, son:

China: Primer destino de las exportaciones peruanas de cobre y harina de pescado

Perú exportó cobre (concentrados y cátodos) al mundo por US\$ 23 454 millones, siendo China su principal mercado de destino al que se vendió el 72% del total exportado. Asimismo, Perú exportó harina de pescado por US\$ 1 613 millones, destacando China como el destino más importante al que se dirigió el 87% del total exportado.

Perú: Primer proveedor de uva y palta de China

En 2024, China ha importado del mundo uva por US\$ 326 millones, Perú se constituyó en el primer proveedor al venderle el 37% del total comprado por dicho país. Perú ha superado a Australia, segundo principal proveedor, que tiene una participación de 32% sobre el total importado.

Asimismo, China importó palta fresca por un total de US\$ 122 millones y Perú ha mantenido su posición como el primer proveedor de palta 71% del total importado por ese país.

Perú: Octavo proveedor de fruta de China

En 2024, China importó fruta por US\$ 22 242 millones, de los cuales US\$ 534 millones correspondieron a la importación desde Perú.

Perú provee a China principalmente, arándano, uva y palta; asimismo es el segundo proveedor de fruta de China en Latinoamérica y octavo a nivel mundial.

Tabla 3: Exportaciones peruanas de bienes a China (Millones US\$)

Part. % 2024	Bienes	2023	2024	Var. % 24/23
91%	Minería [1]	21,113	22,943	8.7%
67%	Cobre [2]	16,722	16,789	0.4%
62%	- Cobre concentrado	15,544	15,692	1.0%
	- Volumen (miles de ton)	1,831	1,716	-6.2%
	- Precio (US\$/ton)	8,490	9,142	7.7%
4%	- Cobre refinado	1,129	1,046	-7.4%
	- Volumen (miles de ton)	133	115	-14.0%
	- Precio (US\$/ton)	8,456	9,107	7.7%
7%	Hierro	1,637	1,739	6.3%
5%	Conc. de plata	391	1,235	215.5%
4%	Plomo	1,105	902	-18.4%
4%	Oro	173	885	410.7%
3%	Zinc	732	881	20.3%
2%	Molibdeno	187	394	110.0%
0%	Estaño	154	103	-33.2%
7%	Pesquero	1,255	1,642	30.9%
6%	Harina de pescado	731	1,408	92.6%
0%	Aceite de pescado	41	81	97.2%
0%	Pota [3]	286	69	-75.9%
0%	Ovas de pez volador	76	51	-33.4%
0%	Algas marinas	42	19	-54.3%
1%	Agropecuario (T y NT) [4]	363	286	-21.4%
1%	Agrícola	353	269	-23.8%
1%	- Fruta	283	188	-33.5%
0%	- Arándano [5]	133	106	-20.5%
0%	- Palta [5]	65	54	-16.7%
0%	- Uva	72	22	-68.6%
0%	- Mandarina	11	3	-75.5%
0%	- Cortezas de limón	1	2	56.5%
0%	- Tara en polvo	31	37	18.8%
0%	- Colorantes naturales	20	20	3.4%
0%	- Carmin de cochinilla	18	19	6.6%
0%	- De achiote	1	1	-37.6%
0%	- Café	2	7	190.5%
0%	- Bulbo de amarilys	5	6	28.8%
0%	Pecuario	11	16	55.8%
0%	- Piel de bovino	5	8	53.3%
0%	- Pelo fino de alpaca	4	6	33.4%
1%	Hidrocarburos	250	228	-8.5%
1%	Gas natural	147	156	6.1%
0%	Fueloil	-	51	-
0%	Nafta - gas natural	103	22	-78.5%
0%	Textil y Confecciones	67	79	17.8%
0%	Tops de alpaca	54	61	13.3%
0%	Prendas de vestir de algodón	11	13	15.2%
0%	Otros	48	46	-4.0%
Nota:				
8%	X No minero - energético	1,733	2,053	18.5%
	N° de Subpartidas Exportadas	376	416	10.6%

[1] Incluye metálica y no metálica. [2] Incluye concentrado + refinado + blister. [3] Incluye harina. [4] Incluye productos químicos derivados del agro, que fueron descontados del sector químico./ No incluye base para bebidas. [5] Incluye fresco y congelado.

Fuente: SUNAT / Elaboración: MINCETUR - VMCE - DGI/CE

En 2024 se registraron 674 exportadoras de bienes a China

La exportación peruana a China creció 9,2% en 2024, principalmente, por las mayores ventas de las cupríferas: Glencore (+67,9%), Trafigura (+40,8%), Southern Copper (+36%) y Antamina (+15,3%).

También crecieron las ventas de las pesqueras CFG Investment (+584%), Tecnológica de Alimentos (+112%) y Exalmar (+95%). Así, en 2024, se registraron 674 exportadoras de bienes al país asiático.

Tabla 4: Exportadoras peruanas a China (Millones US\$)

Part. % 2024	Exportación	Participación [1]		2023	2024	Var. % 24/23
		Producto	%			
15%	Antamina	Cobre	88%	3,264	3,765	15.3%
10%	Trafigura	Cobre	45%	1,848	2,602	40.8%
10%	Las Bambas	Cobre	98%	3,045	2,588	-15.0%
8%	Cerro Verde	Cobre	97%	2,191	2,077	-5.2%
6%	Quellaveco	Cobre	100%	1,717	1,637	-4.6%
6%	Shougang Hierro	Hierro	100%	1,559	1,533	-1.7%
5%	Southern Copper	Cobre	96%	1,015	1,380	36.0%
4%	Glencore	Cobre	51%	646	1,085	67.9%
4%	Antapaccay	Cobre	100%	1,322	995	-24.8%
3%	Hudbay	Cobre	99%	937	832	-11.2%
<i>Exportadoras por Sectores</i>						
91%	Minería [2]			21,113	22,943	8.7%
15%	Antamina	Cobre concentrado, zinc, molibd.		3,264	3,765	15.3%
10%	Trafigura	Cobre concentrado, oro		1,848	2,602	40.8%
10%	Las Bambas	Cobre concentrado, molibdeno		3,045	2,588	-15.0%
7%	Pesquero			1,255	1,642	30.9%
1%	Tecnologica De Alimentos	Harina y aceite de pescado		152	322	111.6%
1%	CFG Investment	Harina y aceite de pescado		43	295	583.6%
1%	Pesquera Exalmar	Harina y aceite de pescado		149	290	94.8%
3%	Otros			727	638	-12.2%
0%	Camposol	Arándano, palta, mango		31	33	7.0%
	N° Exportadoras			698	674	-3.4%

[1] % del principal producto comercializado por la exportadora o importadora. [2] Incluye minería metálica y no metálica.

Fuente: SUNAT / Elaboración: MINCETUR - VMCE - DGIECE

Tratado de Libre Comercio entre Perú y la República Popular China

En abril de 2009 se suscribió el Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República del Perú y el Gobierno de la República Popular China (TLC), el mismo que entró en vigencia el 1 de marzo de 2010. Asimismo, se suscribió un Acuerdo de Cooperación y Asistencia Administrativa Mutua en Asuntos Aduaneros y un Memorando de Entendimiento en Cooperación Laboral y Seguridad Social.

En el marco de dicho TLC se establecieron preferencias arancelarias para el ingreso de las mercancías de las Partes. En ese contexto, China concedió desgravación arancelaria total (inmediata o en un plazo determinado) al 94,5% de sus líneas arancelarias, por su parte el Perú otorgó a China acceso inmediato al 63% de su universo arancelario, el resto de líneas arancelarias se desgravaría entre 5 y 17 años después de la entrada en vigencia del TLC.

En abril de 2024, la Dirección de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú realizó un análisis del desenvolvimiento del intercambio comercial entre Perú y China, a los 14 años de vigencia del TLC, cuyas principales constataciones relativas a las exportaciones peruanas a dicho país, son:

- Durante los 14 años de vigencia del TLC Perú-China, el valor de las exportaciones peruanas a ese país creció a un promedio anual de 12,8%. Los envíos de productos tradicionales crecieron en 12,9%, mientras que los no tradicionales crecieron en 11,5%. En este periodo, las exportaciones a China acumularon un total de US\$ 169 729 millones, de los cuales el 3,9% corresponde a envíos no tradicionales.
- Durante los 14 años de vigencia del TLC Perú-China, los rubros no tradicionales que registraron mayor crecimiento promedio anual fueron: minería no metálica (+45,4%) y agropecuario (+25,5%). Asimismo, los rubros no tradicionales con mayor participación en el valor total exportado fueron: pesquero con 1,8% y agropecuario con 1,1% del total exportado.
- En el 14° año de vigencia, el valor de las exportaciones peruanas a ese país alcanzó los US\$ 23 642 millones (+14,6% con respecto al anterior año de vigencia del TLC). De este total, el 97,5% pertenece a subpartidas incluidas en categorías de acceso libre al 14° año de vigencia.

- En el 14° año de vigencia, el valor de las exportaciones tradicionales creció en 14,5%, y concentró el 96,3% del total exportado. Se registró incrementos en el valor de las exportaciones de estaño (+152,8%, con respecto al 13° año de vigencia), metales menores (+59,1%), entre los más importantes según monto exportado.
- En el 14° año de vigencia, el valor de las exportaciones no tradicionales creció en 16,8%, representando el 3,7% del total exportado. Se registró incrementos en el valor de las exportaciones de pesquero (+US\$ 49,3 millones), agropecuario (+US\$ 33,4 millones), textil (+US\$ 22,8 millones), entre los que más se incrementaron por flujo.
- En el 14° año de vigencia, destacó el incremento del valor exportado de productos tradicionales como minerales de cobre y sus concentrados (+US\$ 3 475,3 millones) y minerales de plomo y sus concentrados (+US\$ 384,1 millones), y de productos no tradicionales como jibias (sepias) y globitos; calamares y potas congelados (+US\$ 52,2 millones), jibias (sepias) y calamares preparadas o conservadas (+US\$ 32,3 millones), paltas frescas o secas (+US\$ 31,5 millones), entre los que más se incrementaron.
- En el 14° año de vigencia, se exportaron un total de 432 productos (subpartidas arancelarias de 10 dígitos), de los cuales 402 fueron productos no tradicionales (93,1% del total). Asimismo, se incrementó el valor exportado de 87 productos no tradicionales, 66 de los cuales crecieron en más del 50%.
- Durante los 14 años de vigencia del TLC Perú-China, se registraron 950 nuevos productos exportados a China, por un monto total de US\$ 1066,5 millones. De este total, el 99,8% pertenece al sector no tradicional, destacando los rubros de metal mecánico (con una participación de 29,3%), textil (16,4%) y químico (16,0%).

1.4 Impacto de las Medidas No Arancelarias aplicadas por China a las exportaciones peruanas

El impacto de las Medidas No Arancelarias que aplica la República Popular China a las exportaciones peruanas es complejo y multifacético, con efectos tanto positivos como negativos, aunque predominantemente genera desafíos y costos adicionales para los exportadores peruanos, por lo que a continuación se señalan los principales impactos:

Impactos Negativos:

- **Aumento de Costos de Transacción:** Las MNA, como las regulaciones sanitarias y fitosanitarias, los reglamentos técnicos y los procedimientos de certificación, a menudo requieren inversiones significativas en infraestructura, tecnología y

cumplimiento normativo por parte de los exportadores peruanos. Esto eleva los costos de producción y exportación.

- **Retrasos y Obstáculos Logísticos:** Los procesos de inspección, cuarentena y los requisitos de documentación pueden generar demoras en las aduanas chinas, afectando la calidad de los productos perecederos y aumentando los tiempos de entrega, lo que puede reducir la competitividad de los productos peruanos.
- **Incertidumbre Regulatoria:** La falta de transparencia o los cambios repentinos en las regulaciones chinas pueden generar incertidumbre para los exportadores peruanos, dificultando la planificación a largo plazo y la toma de decisiones estratégicas.
- **Potencial Discriminación:** Aunque no siempre intencional, algunas MNA pueden ser más difíciles de cumplir para las pequeñas y medianas empresas peruanas en comparación con empresas más grandes o de otros países con mayor capacidad técnica y financiera.
- **Pérdida de competitividad:** El aumento de costos y los retrasos pueden hacer que los productos peruanos sean menos competitivos en el mercado chino en comparación con productos de otros países que enfrentan menos barreras o tienen menores costos de cumplimiento.
- **Rechazo de Mercancías:** El incumplimiento de las MNA chinas puede resultar en el rechazo y la devolución de los envíos, generando pérdidas económicas significativas para los exportadores.

Impactos Potencialmente Positivos, siempre que se gestionen adecuadamente:

- **Mejora de la Calidad y Sanidad:** La necesidad de cumplir con las exigentes MNA chinas puede incentivar a los productores peruanos a mejorar sus estándares de calidad, sanidad e inocuidad, lo que a largo plazo podría beneficiar su competitividad en otros mercados también.
- **Mayor Valor Agregado:** Para cumplir con ciertos requisitos técnicos, los exportadores peruanos podrían verse impulsados a incorporar mayor valor agregado a sus productos.

- **Facilitación del Comercio:** Si las MNA son transparentes, eficientes y basadas en estándares internacionales, podrían facilitar el comercio al generar confianza entre importadores y consumidores chinos en la calidad de los productos peruanos.

Sectores Potencialmente más Afectados:

- **Agropecuario:** Productos como frutas (uva, palta, arándanos), productos pesqueros y otros productos agrícolas enfrentan estrictas medidas sanitarias y fitosanitarias. Los protocolos de cuarentena y los límites de residuos son cruciales.

Los Protocolos Fitosanitarios para frutas pasan por largos procesos de aprobación que pueden retrasar el acceso al mercado chino y aumentar los costos para los exportadores peruanos de frutas frescas.

Cabe señalar que, en 2024, el Perú fue el primer proveedor de uva de China al venderle el 37% del total comprado por dicho país, y se mantuvo como el primer proveedor de palta de China, representando el 71% del total importado por ese país. Asimismo, Perú es el segundo proveedor de fruta de China en Latinoamérica y octavo a nivel mundial.

Las Normas de calidad para productos pesqueros establecen exigentes controles de sanidad y trazabilidad que son necesarias para garantizar la inocuidad de los productos, lo que requiere inversión en sistemas de control de calidad. La harina y el aceite de pescado se encuentran sujetos a controles estrictos de calidad, trazabilidad y contenido de contaminantes.

Es importante tener en consideración que, en 2024, el Perú exportó al mundo harina de pescado por US\$ 1 613 millones, destacando China como el destino más importante al que se dirigió el 87% del total exportado.

- **Manufactura:** Sectores como el textil y confecciones deben cumplir con normas de calidad y etiquetado. Otros productos manufacturados pueden enfrentar estándares técnicos específicos. Por ejemplo, cumplir con los estándares de composición, etiquetado y seguridad establecidos en los Reglamentos técnicos para textiles puede requerir adaptaciones en los procesos de producción.
- **Minería:** Concentrados de cobre y otros minerales, sujetos a posibles inspecciones y requisitos técnicos.

Tratado de Libre Comercio entre Perú y la República Popular China

El Tratado de Libre Comercio suscrito entre el Gobierno de la República del Perú y el Gobierno de la República Popular China con el fin de establecer un Área de Libre Comercio contiene compromisos en las siguientes materias: Acceso a Mercados, Reglas de Origen, Defensa Comercial, Servicios, Inversiones, Entrada Temporal de Personas de Negocios, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Solución de Controversias, Procedimientos Aduaneros, Propiedad Intelectual, Cooperación y Asuntos Institucionales. Asimismo, ambos países han suscrito un Acuerdo de Cooperación y Asistencia Administrativa Mutua en Asuntos Aduaneros como un instrumento separado al TLC.

Dichos instrumentos jurídicos establecen compromisos bilaterales orientados a tener un comercio basado en reglas claras y alineadas a los compromisos internacionales en el marco de la OMC y otros acuerdos relacionados al comercio de los cuales el Perú y China forman parte, por lo que deberían constituir la base fundamental para establecer una estrategia que permita eliminar o reducir el impacto de las MNA que aplica China a las exportaciones de productos de origen peruano.

1.5 Estrategias de mitigación y cooperación bilateral

Las relaciones comerciales del Perú con la República Popular de China se desarrollan en el marco del TLC que se encuentra vigente desde marzo del 2010 por lo que, el desarrollo o planteamiento de una estrategia de mitigación del impacto negativo de las MNA aplicadas por China a las exportaciones peruanas debe basarse en los derechos y obligaciones establecidos en dicho TLC. Asimismo, es absolutamente necesario tomar en consideración los compromisos plasmados en el Acuerdo de Cooperación y Asistencia Administrativa Mutua en Asuntos Aduaneros Perú-China para que en forma colaborativa se puedan prever y superar los impactos negativos de las MNA en el comercio bilateral.

Tratado de Libre Comercio entre Perú y la República Popular China

El TLC Perú-China tiene los siguientes objetivos:

- Fomentar la expansión y diversificación del comercio entre las Partes;
- Eliminar los obstáculos al comercio en bienes y servicios y facilitar su movimiento transfronterizo entre ambas Partes;
- Promover una competencia justa en los mercados de las Partes;

- Crear nuevas oportunidades de empleo;
- Crear un marco para profundizar la cooperación bilateral, regional y multilateral a fin de expandir y mejorar los beneficios del Tratado; y
- Proporcionar un foro y un enfoque para la solución de controversias de manera amigable.

Asimismo, en el TLC, Perú y China afirman los derechos y obligaciones existentes entre ellas conforme al Acuerdo de la OMC y otros acuerdos relacionados al comercio de los cuales las Partes son parte (Capítulo 1, Artículo 3).

En el Capítulo 2, Sección D: Medidas No Arancelarias, Artículo 11: Restricciones a la Importación y a la Exportación, se establece el compromiso que, ninguna Parte adoptará o mantendrá alguna medida no arancelaria que prohíba o restrinja la importación de cualquier mercancía de la otra Parte o la exportación o venta para exportación de cualquier mercancía destinada al territorio de la otra Parte, excepto lo previsto en el Artículo XI del GATT de 1994 y sus notas interpretativas.

En materia de Licencias de Importación (Artículo 12) se comprometieron a que, ninguna Parte mantendrá o adoptará una medida que sea incompatible con el Acuerdo sobre Licencias de Importación de la OMC, y el Artículo 13 sobre Cargas y Formalidades Administrativas señala que, cada Parte garantizará, de conformidad con el Artículo VIII.1 del GATT de 1994 y sus notas interpretativas, que todos los derechos y cargas de cualquier naturaleza (distintos de los aranceles aduaneros, los cargos equivalentes a un impuesto interno u otros cargos internos aplicados de conformidad con el Artículo III.2 del GATT de 1994, y los derechos antidumping y compensatorios) aplicados a la importación o exportación o en relación con las mismas, se limiten al costo aproximado de los servicios prestados y no representen una protección indirecta a las mercancías nacionales ni un impuesto a las importaciones o exportaciones para propósitos fiscales.

En el Artículo 20, las Partes establecen el Comité de Comercio de Mercancías que entre sus funciones está la de abordar los obstáculos al comercio de mercancías entre las Partes, en especial aquellos relacionados con la aplicación de medidas no arancelarias y, si es apropiado, someter estos asuntos a la Comisión de Libre Comercio para su consideración.

Cabe mencionar que, la estructura institucional del TLC es la siguiente: Comisión Conjunta de Comercio y Economía, la Comisión de Libre Comercio y los Comités. La Comisión Conjunta de Comercio y Economía es el órgano de mayor jerarquía, fue establecida mediante un Acuerdo Comercial suscrito por China y Perú en 1988. En segundo lugar, encontramos la Comisión de Libre Comercio del TLC constituida por los Ministros de Comercio de China y Perú, cuya función principal es supervisar el correcto funcionamiento del TLC. En tercer lugar, encontramos a los Comités de Comercio de Mercancías; Comercio de Servicios; Inversión; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Obstáculos Técnicos al Comercio; Facilitación de Comercio; Reglas de Origen; y Cooperación, incluyendo Propiedad Intelectual.

Es importante señalar que el TLC tiene un capítulo específico sobre Cooperación (Capítulo 12) en el que, las Partes reafirman la importancia de todas las formas de cooperación con especial énfasis en la cooperación económica, comercial, financiera, tecnológica, educativa y cultural, como medio para contribuir a la consecución de los objetivos y principios del TLC.

Acuerdo de Cooperación y Asistencia Administrativa Mutua en Asuntos Aduaneros

Es importante señalar que el Acuerdo de Cooperación y Asistencia Administrativa Mutua en Asuntos Aduaneros, que se negoció paralelamente al TLC, es probablemente el acuerdo más completo que China haya negociado con otros países. Este Acuerdo de Cooperación genera obligaciones para que las partes intercambien información oficial que permita combatir las prácticas aduaneras ilegales en el comercio entre ambos países, tales como la subvaluación, la triangulación y el subconteo.

Otras variables que se deben considerar para elaborar una estrategia proactiva que le permita al Perú mitigar los impactos negativos de la aplicación de MNA por parte de China, así como de maximizar los beneficios de la relación comercial bilateral, son:

- **Fortalecer la Inteligencia Comercial:** Realizar un seguimiento continuo de las regulaciones y MNA chinas, así como de las tendencias del mercado.
- **Apoyo a los Exportadores:** Brindar asistencia técnica y financiera a los exportadores peruanos, especialmente a las PYMES, para que puedan cumplir con los estándares chinos.

- **Negociación y Diálogo:** Mantener un diálogo constante con las autoridades chinas para abordar las preocupaciones sobre las MNA y buscar mayor transparencia y predictibilidad.
- **Diversificación de Mercados:** Reducir la dependencia excesiva del mercado chino mediante la exploración y el desarrollo de otros destinos de exportación.
- **Promoción de la Calidad y la Certificación:** Fomentar la adopción de estándares internacionales y la obtención de certificaciones que faciliten el acceso al mercado chino.
- **Fortalecer la Cooperación Bilateral:** Trabajar en conjunto con China en temas de regulación y facilitación del comercio.

Conclusión parcial del marco teórico

La aplicación de medidas no arancelarias (MNA) reviste una importancia creciente y multifacética en el actual contexto del comercio mundial, caracterizado por:

- **Geopolítica y Tensiones Comerciales:** En un escenario global con crecientes tensiones geopolíticas y disputas comerciales, algunos países recurren a las MNA como instrumentos de política comercial para proteger sus industrias nacionales, ejercer presión sobre otros países o diversificar sus cadenas de suministro.
- **Nuevas Prioridades:** El contexto internacional actual está marcado por una mayor conciencia sobre temas como la seguridad alimentaria, la protección de la salud humana, animal y vegetal, la preservación del medio ambiente, la calidad de los productos y los derechos laborales. Las MNA son herramientas esenciales para abordar estas prioridades legítimas.
- **Preocupaciones del Consumidor:** Los consumidores son cada vez más exigentes en cuanto a la calidad, seguridad y origen de los productos. Las MNA, como las normas técnicas y los requisitos de etiquetado, responden a estas preocupaciones y pueden influir en las decisiones de compra.
- **Cadenas de Valor Globales:** La creciente complejidad de las cadenas de valor globales hace que las MNA relacionadas con regulaciones técnicas, normas de origen y procedimientos aduaneros tengan un impacto significativo en la eficiencia y los costos del comercio internacional.

- **Digitalización y Comercio de Servicios:** El auge del comercio digital y de servicios plantea nuevos desafíos y oportunidades para la aplicación de MNA, especialmente en áreas como la protección de datos, la ciberseguridad y la regulación de plataformas en línea.
- **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS):** Las MNA pueden ser utilizadas para promover la sostenibilidad y el cumplimiento de los ODS, por ejemplo, a través de regulaciones ambientales, estándares laborales y requisitos de etiquetado.

En este contexto, la importancia de las MNA radica en:

- **Regulación más allá de los precios:** Permiten a los gobiernos regular aspectos del comercio que los aranceles no pueden abordar, como la calidad de los productos, los procesos de producción y los requisitos de seguridad.
- **Protección de objetivos legítimos:** Son cruciales para proteger la salud pública, el medio ambiente y los derechos de los consumidores.
- **Potencial para el proteccionismo:** Si bien muchas MNA tienen objetivos legítimos, también pueden ser utilizadas como barreras comerciales encubiertas para proteger a las industrias nacionales de la competencia extranjera, lo que puede distorsionar el comercio y reducir el bienestar global.
- **Aumento de los costos de transacción:** El cumplimiento de diversas y complejas MNA puede aumentar significativamente los costos para los exportadores e importadores, especialmente para las pequeñas y medianas empresas (PYMES).
- **Necesidad de transparencia y armonización:** La falta de transparencia y la diversidad de las MNA entre países pueden generar incertidumbre y dificultades para los operadores comerciales. Existe una creciente necesidad de mejorar la transparencia y buscar la armonización o el reconocimiento mutuo de las MNA a nivel internacional para facilitar el comercio.
- **Impacto en el acceso a los mercados:** Las MNA pueden facilitar o restringir el acceso a los mercados, dependiendo de su diseño y aplicación.

En resumen, podríamos señalar que en el actual contexto internacional caracterizado por un alto nivel de incertidumbre y en medio de una guerra comercial, las medidas no arancelarias son instrumentos fundamentales y cada vez más relevantes en la regulación del comercio mundial. Su aplicación debe buscar un equilibrio entre la protección de objetivos legítimos y la facilitación del comercio, evitando el uso de MNA con fines

proteccionistas y más bien promoviendo la transparencia y la cooperación internacional en su implementación. Comprender el impacto y la complejidad de las MNA es esencial para los gobiernos, las empresas y los consumidores a fin de tomar medidas que permitan mitigar los impactos negativos que se pueden generar a partir de la aplicación de MNA convertidas en barreras no arancelarias.



CAPITULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 Descripción de la realidad problemática

La política comercial de China se apoya en un conjunto sofisticado y dinámico de medidas no arancelarias, que son esenciales para alcanzar sus objetivos estratégicos de desarrollo industrial, autosuficiencia tecnológica y seguridad nacional. Estas MNA se manifiestan en diversas categorías, incluyendo regulaciones técnicas, licencias y cuotas de importación, el influyente papel de las Empresas Comerciales Estatales, extensos subsidios industriales y restricciones a la inversión extranjera.

Aunque China a menudo justifica estas medidas en objetivos legítimos, tales como salud, seguridad, medio ambiente, su implementación frecuentemente plantea preocupaciones sobre la transparencia, la aplicación discriminatoria y su función de facto como barreras comerciales. La naturaleza sistémica del apoyo estatal de China, particularmente a través de su sistema financiero y políticas industriales, representa un profundo desafío para el marco de la OMC, que no fue diseñado para abordar una intervención estatal tan generalizada. El uso de MNA como herramientas de represalia (por ejemplo, controles de exportación, Lista de Entidades No Confiables) indica una instrumentalización de la política comercial con fines de influencia geopolítica, lo que complica aún más las relaciones comerciales internacionales. Las disputas en curso y las limitaciones del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, especialmente la inoperatividad del Órgano de Apelación, subrayan la necesidad de nuevos enfoques para abordar estos complejos desafíos.

Asimismo, el alto nivel de incertidumbre y de volatilidad que viene caracterizando actualmente al comercio internacional, producto de la denominada guerra comercial, está generando una tendencia hacia el proteccionismo y el riesgo de fragmentar el sistema de comercio multilateral basado en reglas de la OMC.

Es ese contexto amenazante la que podría impactar negativamente a las exportaciones peruanas en general y en particular a las exportaciones peruanas a China, país que se ha constituido en el principal mercado a nivel mundial ya que en 2024 el 34% de las exportaciones peruanas totales tuvieron como mercado de destino al gigante asiático.

2.2 Formulación del problema general y específicos

Problema general

¿Las medidas no arancelarias aplicadas por China son una amenaza para las exportaciones peruanas dirigidas a ese país?

Problemas Específicos

¿Cuáles son las principales medidas no arancelarias aplicadas por China?

¿Cuáles podrían ser los sectores exportadores peruanos más sensibles a las medidas no arancelarias aplicadas por China?

¿Cuál sería la estrategia que debe adoptar el gobierno peruano para eliminar o mitigar los efectos de las medidas no arancelarias aplicadas por China?

2.3 Objetivo general y específicos

El presente trabajo tiene los siguientes objetivos:

Objetivo General

Proponer una estrategia que debe adoptar el gobierno peruano para mitigar los efectos de las medidas no arancelarias aplicadas por China a las exportaciones peruanas.

Objetivos Específicos

- Analizar el entorno internacional actual del comercio internacional
- Identificar las principales medidas no arancelarias aplicadas por China
- Identificar los elementos para elaborar una estrategia que mitiga el impacto negativo de la aplicación de las medidas no arancelarias por China a las exportaciones peruanas.

CAPITULO III: JUSTIFICACION Y DELIMITACION DE LA INVESTIGACION

3.1 Justificación e importancia del estudio

El desarrollo del presente estudio se basa en la necesidad de identificar los elementos más importantes que permitan elaborar al estado peruano una estrategia para gestionar la eliminación de las MNA aplicadas por China a las exportaciones peruanas o de mitigar el impacto negativo de estas, tomando en consideración que China es el principal mercado de las exportaciones peruanas, así como el alto grado de incertidumbre que caracteriza el comercio internacional producto de la denominada guerra comercial entre Estados Unidos y China.

La elaboración de dicha estrategia cobra especial relevancia debido a los siguientes factores:

- China, en 2024, se ha constituido en el primer socio comercial del Perú, siendo el primer mercado de destino de las exportaciones y el primer país de origen de los bienes importados. La exportación peruana a China ascendió a US\$ 25 191 millones lo que representó el 34% del total exportado al mundo.
- La política comercial de China contempla la aplicación de una amplia y sofisticada gama de MNA, las cuales son fundamentales para la consecución de sus objetivos estratégicos de desarrollo industrial, autosuficiencia tecnológica y seguridad nacional. Aunque China ha manifestado su compromiso con el libre comercio y las normas de la OMC desde su adhesión en 2001, la implementación de sus MNA a menudo ha generado observaciones por parte de sus socios comerciales.
- Las MNA aplicadas por China inciden en las exportaciones peruanas a través del aumento de costos de transacción; retrasos y obstáculos logísticos; incertidumbre regulatoria; pérdida de competitividad, rechazo de mercancías, entre otros.
- Los sectores más susceptibles de verse afectado por las MNA aplicadas por China son: Agropecuario (uva, palta, arándanos, quinua, café); Productos pesqueros (harina y aceite de pescado); Minería (concentrados de cobre y otros minerales); Manufactura (textiles y confecciones).

- El TLC Perú-China contiene disposiciones sobre la aplicación de MNA que establece el compromiso de adoptar o mantener alguna medida no arancelaria que prohíba o restrinja la importación de cualquier mercancía o la exportación o venta para exportación de cualquier mercancía destinada al territorio de la otra Parte. Asimismo, ambos países han suscrito un Acuerdo de Cooperación y Asistencia Administrativa Mutua en Asuntos Aduaneros.
- El año 2025 viene siendo caracterizado como un año de alto nivel de incertidumbre y de volatilidad en el comercio internacional debido a las medidas de política comercial, en materia de medidas arancelarias y no arancelarias, adoptadas por el presidente norteamericano Donald Trump como correlato de la denominada guerra comercial entre Estados Unidos y China iniciada en 2018, que reflejan una tendencia hacia el proteccionismo y el riesgo de fragmentar el sistema de comercio multilateral basado en reglas de la OMC.

La elaboración de una estrategia para gestionar la eliminación de las MNA aplicadas por China a las exportaciones peruanas o de mitigar su impacto negativo beneficiará al estado peruano, a las empresas exportadoras, a los trabajadores que laboran en dichas empresas y en general a toda la sociedad peruana.

3.1 Delimitación del estudio

El comercio internacional es muy dinámico porque se encuentra sujeta a una serie de variables, tales como, las políticas comerciales, los tipos de cambio, los costos de transporte y logística, los acuerdos comerciales, los factores culturales y sociales, la tecnología, las regulaciones y normativas, la estabilidad política y la demografía, las cuales interactúan de maneras complejas y pueden variar en importancia según el contexto específico de cada país o región.

Este informe está delimitado al análisis de las principales MNA aplicadas por China a las exportaciones peruanas con el fin de proponer una estrategia para mitigar sus efectos de ahora en adelante.

De tomarse en cuenta la propuesta de estrategia, esta tendría efectos para las exportaciones peruanas que se realicen en lo que resta del año 2025 para adelante. En virtud a ello es que se ha analizado el entorno del comercio internacional vigente, el intercambio comercial entre Perú y China, el TLC Perú-China, así como las normas y compromisos sobre MNA que se vienen aplicando actualmente.

CAPITULO IV: FORMULACION DEL DISEÑO

4.1 Diseño esquemático

Para el desarrollo del presente informe se hizo uso de un diseño de investigación para analizar el impacto de las MNA impuestas por China en las exportaciones peruanas basado en información y documentos de organismos nacionales e internacionales, competentes en la materia; en la importancia estratégica para el Perú, dado el rol fundamental de China como primer socio comercial y la creciente complejidad de su marco regulatorio; así como la naturaleza dual de las MNA chinas, que pueden funcionar para alcanzar objetivos legítimos tales como la protección de la salud pública y el medio ambiente, así como para constituir barreras comerciales encubiertas.

La metodología empleada fue un enfoque mixto, combinando métodos de análisis descriptivo (indicadores económicos, estadísticas de las exportaciones peruanas al mercado chino, clasificación internacional de las MNA) y análisis cualitativo (naturaleza de las MNA, MNA vs Barreras No Arancelarias, notificaciones a la OMC, TLC Perú-China), para comprender los desafíos a nivel de país, sector o empresa.

La investigación se basó primordialmente en la información y datos disponibles de organismos internacionales clave como la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Se espera que los hallazgos de este estudio proporcionen información valiosa y recomendaciones prácticas para los formuladores de políticas peruanos y los exportadores, permitiéndoles navegar de manera más efectiva el dinámico panorama comercial con China.

4.2 Descripción de los aspectos básicos del diseño

El diseño de la investigación propone un marco razonable y multifacético para evaluar el impacto de las medidas no arancelarias de China en las exportaciones peruanas. Al combinar el análisis de los indicadores económicos con el análisis de las MNA y al basarse en fuentes de datos de organismos nacionales e internacionales, el estudio busca generar una comprensión integral de un fenómeno comercial complejo y en constante evolución. La investigación contribuirá significativamente al conocimiento existente sobre el impacto de las MNA y, lo que es más importante, proporcionará al gobierno

peruano y a sus exportadores herramientas analíticas y recomendaciones de política concretas para mitigar el impacto negativo de las MNA chinas.

Las fuentes de datos secundarias a las que se ha recurrido, son : documentos, informes, bases de datos y estadísticas de organismos nacionales e internacionales (MINCETUR, BCRP, MEF, OMC, Banco Mundial, UNCTAD, FAO, ITC, OCDE) que contienen información sobre: indicadores económicos, acuerdos comerciales, MNA de China (notificaciones, casos de preocupaciones comerciales específicas, informes de revisión de políticas comerciales), estadísticas de comercio bilateral Perú-China (valor, volumen, productos específicos), análisis de impacto de MNA en el comercio global o regional y estudios de caso o evaluaciones de impacto de MNA en sectores específicos.



CAPITULO V: PRUEBA DE DISEÑO

5.1 Aplicación de la propuesta de solución

Los resultados de este estudio podrán tener tendrán implicaciones significativas y directas para la formulación de la política comercial peruana, siempre y cuando las autoridades competentes tengan a bien acoger las recomendaciones que se formulen, particularmente podrá incidir en:

Fortalecimiento de Capacidades de Cumplimiento: La identificación de MNA específicas (por ejemplo, requisitos de registro, etiquetado, límites de contaminantes) resaltarán las áreas donde los exportadores peruanos necesitan asistencia técnica, capacitación y desarrollo de infraestructura de calidad para cumplir con los estándares chinos. Esto podría traducirse en programas de apoyo específicos para las empresas.

Diálogo Bilateral y Multilateral: Los hallazgos basados en evidencia informarán la participación de Perú con China en diálogos comerciales bilaterales y en foros multilaterales como la OMC. Esto permitirá discusiones específicas sobre la facilitación del comercio y la resolución de disputas, buscando la eliminación de barreras injustificadas y la promoción de un comercio más fluido.

Diversificación de Mercados y Productos: Comprender el panorama de las MNA en China puede guiar las estrategias para la diversificación de mercados para las exportaciones peruanas, reduciendo potencialmente la dependencia excesiva de un solo mercado o categoría de producto e identificando nuevos nichos.

Promoción de Inversión y Valor Agregado: Los hallazgos sobre las MNA de China y sus políticas industriales estratégicas pueden orientar los esfuerzos peruanos para atraer inversiones que mejoren las cadenas de valor locales y la competitividad de las exportaciones, particularmente en sectores que China busca desarrollar internamente.

Fortalecimiento de la Cadena de Suministro: Las lecciones aprendidas de cómo otros países y las propias empresas chinas están diversificando las cadenas de suministro (por ejemplo, la estrategia "China+1", la relocalización cercana) pueden informar las estrategias peruanas para construir cadenas de suministro de exportación más resilientes y menos vulnerables a las interrupciones.

CONCLUSIONES

Las principales conclusiones obtenidas en el presente estudio de investigación, son:

- El año 2025 viene siendo caracterizado como un año de alto nivel de incertidumbre y de volatilidad en el comercio internacional debido a las medidas de política comercial adoptadas por el presidente norteamericano Donald Trump como correlato de la denominada guerra comercial entre Estados Unidos y China iniciada en 2018, que reflejan una tendencia hacia el proteccionismo y el riesgo de fragmentar el sistema de comercio multilateral basado en reglas de la OMC.
- La OMC, en el informe Perspectivas y Estadísticas del Comercio Mundial, publicado en abril de 2025, prevé que el volumen del comercio mundial de mercancías y de servicios disminuirán respecto a las previsiones estimadas para este año. En el mismo sentido, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, así como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo prevén que el crecimiento mundial se desacelerará este año.
- La República Popular China, en 2024, se ha constituido en el primer socio comercial del Perú, siendo el primer mercado de destino de las exportaciones y el primer país de origen de los bienes importados. La participación del comercio Perú-China en el comercio total del país ha pasado de 5% en el año 2000 a 32% en el año 2024. Asimismo, la exportación peruana a China, en 2024, ascendió a US\$ 25 191 millones lo que representó el 34% del total exportado al mundo.
- El comercio internacional, motor fundamental del crecimiento económico y la interconexión global, se ve influenciado por una variedad de instrumentos regulatorios. Si bien los aranceles, impuestos aplicados a los bienes importados, han sido históricamente el foco principal de las políticas comerciales, las MNA han adquirido una importancia creciente en el panorama comercial actual.
- Las MNA aplicadas por todos los países, incluida la República Popular China, abarcan desde regulaciones técnicas y sanitarias hasta procedimientos aduaneros y restricciones cuantitativas, las que representan un desafío importante para las exportaciones peruanas, generando costos adicionales y potenciales barreras de acceso a los mercados internacionales, pero también pueden actuar como un catalizador para la mejora de la calidad y la competitividad a largo plazo por lo que es importante que las empresas peruanas se informen y se adapten a las regulaciones

de los mercados de destino, y que el gobierno peruano continúe trabajando en todos los frentes que faciliten el acceso a los mercados y eliminen o reduzcan las MNA que puedan constituirse en barreras innecesarias al comercio.

- Tomando en consideración la complejidad de las MNA, la UNCTAD conjuntamente con el Grupo de Personalidades Eminentes sobre las Barreras No Arancelarias y el Equipo de Apoyo Multiinstitucional (integrado por la FAO, el CCI, la OCDE, la ONUDI, el Banco Mundial y la OMC) han elaborado una clasificación de las MNA, la cual ha sido reconocida como la clasificación internacional de datos de MNA por excelencia por la Comisión de Estadística de las Naciones Unidas.
- La política comercial de China contempla la aplicación de una amplia y sofisticada gama de MNA, las cuales son fundamentales para la consecución de sus objetivos estratégicos de desarrollo industrial, autosuficiencia tecnológica y seguridad nacional. Aunque China ha manifestado su compromiso con el libre comercio y las normas de la OMC desde su adhesión en 2001, la implementación de sus MNA a menudo genera escrutinio por parte de sus socios comerciales.
- La política comercial china se caracteriza por una ambigüedad estratégica. Por un lado, el país declara explícitamente su adhesión al libre comercio y a las normas de la OMC. Por otro lado, implementa políticas industriales destinadas a fomentar la capacidad interna y la autosuficiencia tecnológica, y ha utilizado MNA como herramientas de represalia. Esta tensión entre la retórica multilateral y la aplicación pragmática de herramientas comerciales para alcanzar objetivos nacionales crea un desafío constante para sus socios comerciales y para el sistema multilateral de comercio.
- El impacto de las Medidas No Arancelarias que aplica la República Popular China a las exportaciones peruanas es complejo y multifacético, con efectos tanto positivos como negativos. Los principales impactos negativos podrían ser el aumento de los costos de transacción, los retrasos y obstáculos de carácter logístico, la incertidumbre regulatoria, la potencial discriminación, la pérdida de competitividad y el rechazo o devolución de mercancías. Entre los impactos potencialmente positivos, tenemos la demanda de la mejora de la calidad y sanidad de los productos y por ende de una mejor infraestructura de la calidad, la incorporación de un mayor valor agregado en los productos exportados, y la facilitación del comercio si las MNA son transparentes, eficientes y basadas en estándares internacionales.

- Los sectores más susceptibles de verse afectados por las MNA aplicadas por China son: Agropecuario (uva, palta, arándanos, quinua, café); Productos pesqueros (harina y aceite de pescado); Manufactura (textiles y confecciones) y Minería (concentrados de cobre y otros minerales).
- Las relaciones comerciales del Perú con la República Popular de China se desarrollan en el marco del TLC suscrito con el fin de establecer un Área de Libre Comercio, que se encuentra vigente desde marzo de 2010.
- El TLC, contiene compromisos sobre Acceso a Mercados, Reglas de Origen, Defensa Comercial, Servicios, Inversiones, Entrada Temporal de Personas de Negocios, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Solución de Controversias, Procedimientos Aduaneros, Propiedad Intelectual, Cooperación y Asuntos Institucionales. Asimismo, ambos países han suscrito un Acuerdo de Cooperación y Asistencia Administrativa Mutua en Asuntos Aduaneros como un instrumento separado al TLC. Dichos instrumentos jurídicos establecen compromisos bilaterales orientados a tener un comercio basado en reglas claras y alineadas a los compromisos internacionales en el marco de la OMC y otros acuerdos relacionados al comercio de los cuales el Perú y China forman parte.
- El TLC contiene, entre otros, compromisos vinculantes sobre MNA, tal como el que precisa que, ninguna Parte adoptará o mantendrá alguna MNA que prohíba o restrinja la importación de cualquier mercancía de la otra Parte o la exportación o venta para exportación de cualquier mercancía destinada al territorio de la otra Parte.
- El TLC tiene un capítulo específico sobre Cooperación en el que se reafirma la importancia de todas las formas de cooperación con especial énfasis en la cooperación económica, comercial, financiera, tecnológica, educativa y cultural, como medio para contribuir a la consecución de los objetivos del TLC.
- El Acuerdo de Cooperación y Asistencia Administrativa Mutua en Asuntos Aduaneros establece que las Partes intercambiarán información oficial que permita combatir las prácticas aduaneras ilegales en el comercio entre ambos países.
- La Comisión de Libre Comercio del TLC constituida por los Ministros de Comercio de China y Perú, tiene como función principal supervisar el cumplimiento y la correcta aplicación de las disposiciones del TLC.

- Es necesario que el gobierno peruano elabore y adopte una estrategia para eliminar o mitigar el impacto negativo de las MNA aplicadas por China a las exportaciones peruanas, tomando en consideración los derechos y obligaciones establecidos en el TLC Perú-China, así como los compromisos plasmados en el Acuerdo de Cooperación y Asistencia Administrativa Mutua en Asuntos Aduaneros suscrito por ambos países.

RECOMENDACIONES

Las principales recomendaciones que se derivan del presente estudio, son:

- En el actual contexto internacional caracterizado por un alto nivel de incertidumbre y en medio de una guerra comercial, las medidas no arancelarias son instrumentos fundamentales y cada vez más relevantes en la regulación del comercio mundial, se recomienda que el gobierno peruano elabore y adopte una estrategia para eliminar y/o mitigar el impacto negativo de las MNA aplicadas por China a las exportaciones peruanas.
- Que la elaboración de la estrategia para eliminar y/o mitigar el impacto negativo de las MNA aplicadas por China a las exportaciones peruanas se base fundamentalmente en el marco de los derechos y obligaciones establecidos en el TLC Perú-China, así como los compromisos plasmados en el Acuerdo de Cooperación y Asistencia Administrativa Mutua en Asuntos Aduaneros suscrito por ambos países.
- Que la elaboración de la estrategia para eliminar y/o mitigar el impacto negativo de las MNA aplicadas por China a las exportaciones peruanas, la lidere el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, miembro de la Comisión de Libre Comercio del TLC Perú-China.
- Que el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú presida una Comisión Multisectorial que congregue a los representantes del sector público y privado a fin de identificar las actividades específicas que formarán parte de la estrategia para eliminar y/o mitigar el impacto negativo de las MNA aplicadas por China a las exportaciones peruanas.
- Las entidades convocadas del sector público deberán ser los competentes en la regulación, la administración y/o supervisión de MNA, tales como: el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, el Ministerio de la Producción, el Ministerio de Salud, el Ministerio de Economía y Finanzas, el Ministerio de Energía y Minas, el Servicio

Nacional de Sanidad Agraria del Perú (SENASA), la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA), la Autoridad Nacional de Sanidad e Inocuidad en Pesca y Acuicultura (SANIPES), el Instituto Nacional de Calidad (INACAL), el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).

- Las instituciones convocadas del sector privado deberán ser los gremios empresariales reconocidos, como la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex Perú), la Asociación de Exportadores (ADEX), la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE), la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), la Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú (PROVID), la Asociación de Productores y Exportadores de Palta Hass del Perú (ProHass), la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (AGAP), la Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango (APEM), la Asociación de Productores y Exportadores de Arándanos del Perú, la Sociedad Nacional de Pesquería (SNP).
- Que la Comisión Multisectorial se constituya a la brevedad posible y se fije como objetivo tener elaborada la estrategia para eliminar y/o mitigar el impacto negativo de las MNA aplicadas por China a las exportaciones peruanas en un plazo máximo de seis meses.
- Que las negociaciones con China para eliminar y/o mitigar el impacto negativo de las MNA aplicadas a las exportaciones peruanas se lleve a cabo la Comisión de Libre Comercio del TLC Perú-China.
- Que paralelamente, el gobierno peruano debe fortalecer los canales de diálogo y negociación con China para abordar las preocupaciones sobre las MNA; brindar apoyo técnico y financiero a los exportadores para el cumplimiento de las regulaciones chinas; promover la transparencia y la difusión de información sobre las MNA chinas; así como iniciar negociaciones para suscribir de nuevos acuerdos comerciales con el fin de diversificar los mercados para las exportaciones peruanas.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Referencias bibliográficas:

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE EL COMERCIO Y DESARROLLO - UNCTAD (2025), Comprender las medidas no arancelarias.

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE EL COMERCIO Y DESARROLLO UNCTAD (2019) CLASIFICACIÓN INTERNACIONAL DE LAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS, VERSIÓN DE 2019.

Organización Mundial del Comercio (2024), EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES - CHINA, INFORME DE LA SECRETARÍA.

Organización Mundial del Comercio (2025), Perspectivas del comercio mundial y estadísticas.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2025). Las relaciones entre América Latina y el Caribe y China: áreas de oportunidad para un desarrollo más productivo, inclusivo y sostenible (LC/TS.2025/16).

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2024 (LC/PUB.2024/27-P/Rev.1), Santiago, 2025.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2024) ESTUDIO DE APROVECHAMIENTO DEL TLC PERÚ – CHINA al 14° AÑO DE VIGENCIA DEL TLC, Dirección General de Investigación y Estudios sobre Comercio Exterior

Maloney, William, Marcela Melendez and Raul Morales. 2025. Crimen Organizado y Violencia en América Latina y el Caribe. Informe Económico América Latina y el Caribe (Abril). Washington, DC: Banco Mundial. doi:10.1596/978-1-4648-2236-0. Licencia: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO

Ministerio de Economía y Finanzas del Perú (2025), INFORME DE ACTUALIZACIÓN DE PROYECCIONES MACROECONÓMICAS 2025-2028.

Referencias electrónicas:

Sistema de Análisis e Información Comercial (TRAINS), administrada por UNCTAD
<https://trainsonline.unctad.org/home>