



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA

Tratado de Libre Comercio Perú - China y su relación en la
producción del sector textil - confecciones peruano en el
periodo 2010 - 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Economista

AUTOR:

Romero Sanchez, Miguel Roger (orcid.org/0000-0002-4580-8703)

ASESOR:

Mg. Cárdenas Torres, Luis Ricardo (orcid.org/0000-0003-0058-7422)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Política Económica

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a Yorgina, mi esposa, por ser mi permanente motivación y por creer en mí, a quien llevo en mi corazón. A mi hermana Felicia por su permanente apoyo, y pilar fundamental de mi familia, quien ha sido la claridad y guía ante los obstáculos que la vida nos plantea. A mi madre por sus sabios consejos, coraje y ejemplo. A mi padre que desde el cielo guía mis pasos, y me da esa fuerza que me anima a seguir adelante y a quien prometí concluir mi titulación con éxito.

AGRADECIMIENTO

A mi hermana Felicia, por su apoyo incondicional, y a mis padres por el esfuerzo y el compromiso que siempre me brindan.

Agradecer también al Mag. Ricardo Cárdenas, asesor a cargo, por guiarnos semana a semana en este trabajo de investigación.

A la Universidad César Vallejo, por brindar la oportunidad de poder culminar el proceso de titulación y dar las facilidades y conocimientos por ser parte de los sueños de muchos alumnos los cuales hoy se cumple como es mi caso.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iv
ÍNDICE DE TABLAS	v
ÍNDICE DE FIGURAS	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	18
III. METODOLOGÍA	45
3.1. Tipo y diseño de investigación	45
3.2. Variables y operacionalización	46
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis	47
Población:	47
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	48
3.5. Procedimientos	48
3.6. Método de análisis de datos	48
IV. RESULTADOS	52
V. DISCUSIÓN	60
VI. CONCLUSIONES	63
VII. RECOMENDACIONES	64
REFERENCIAS	66
ANEXOS:	79

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Perú: Comercio exterior con China, 1993-2008 (En Millones de U\$\$)	5
Tabla 2 Exportaciones peruanas a China (2004-2008)	6
Tabla 3 Rondas de negociaciones del TLC Perú-China.....	7
Tabla 4 Acceso de China a Perú y Chile según los Tratado de Libre Comercio con China acordados por ambos países (Expresado cómo % de las importaciones de ambos países desde China)	8
Tabla 5 Acceso a mercados de Perú y Chile a China, según los Tratado de Libre Comercio con China acordados por ambos países (Expresado cómo % de las exportaciones de los dos países hacia China)	11
Tabla 6. Estimación del TLC Perú-China sobre la producción textil manufacturera	55
Tabla 7. Estimación de régimen impositivo sobre la producción textil manufacturera	56
Tabla 8 Estimación de cooperación económica sobre la producción textil manufacturera	57
Tabla 9. Estimación de cooperación económica sobre la producción textil manufacturera	58

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Perú comercio total con principales países 2009 (Part. %)	4
Figura 2. Evolución del sector textil manufactura	45
Figura 3. Evolución del sector textil manufactura	52
Figura 4. PBI por sectores productivos (millones S/ 2007) – Textil.....	53
Figura 5. Evolución de la densidad del sector textil de manufactura en Perú	54

Resumen

La investigación realizada, tiene como objetivo poder determinar la correlación del Tratado de Libre Comercio Perú-China en la producción del sector textil-confecciones en el período 2010– 2019.

Para realizar el análisis indicado se evaluó la relación del TLC Perú-China en el acceso a mercados, el régimen tributario, acceso a mercados y cooperación económica.

Para lograrlo se ha utilizado un muestreo no probabilístico por conveniencia enfocado en las series históricas de la producción manufacturera del sector textil, por ello con el deseo de obtener un análisis que sea exhaustivo se empleó la serie de información desde 1950 a 2019 en las fuentes de acceso del Instituto Nacional de Estadística e Informática y el Banco Central de Reserva del Perú, siendo un total de 71 datos de frecuencia anual para la serie de tiempo. Además de una metodología de serie de tiempo, así mismo se empleó una metodología de series de tiempo con una investigación descriptiva, además que el diseño de investigación es aplicada, descriptiva y de enfoque cuantitativo

Por todo ello una vez obtenidos los resultados, podemos concluir que la producción manufacturera textil aumentó en un 12.95%, en promedio anual, eso quiere decir que desde la firma del Tratado de Libre Comercio entre Perú y China el año 2010, viene mostrando una elevada correlación y además positiva, en cambio respecto al régimen impositivo tributario si bien es significativa la relación sobre la producción textil, está en un 1% reduce la producción textil en un 3.11%, y respecto al acceso a mercados y la cooperación económica tiene una relación positiva en la producción textil el cual en un 1% aumenta en 5.09% y 10.77% respectivamente.

Palabras Clave: Producción textil peruano, importaciones, exportaciones textiles, crecimiento económico, TLC.

Abstract

The objective of this research is to determine the correlation of the Perú-China Free Trade Agreement (FTA) on the production of the textile-garment sector in the period 2010 - 2019.

In order to realize the indicated analysis, the influence of the Perú-China FTA on market access, tax regime, market access and economic cooperation have been evaluated.

We used a non-probabilistic sampling by convenience focused on the historical series of the manufacturing production of the textile sector. Therefore, in the search to obtain an exhaustive analysis, we used the series of information from 1950 to 2019 in the sources of access of the National Institute of Statistics and Information and also the Central Reserve Bank of Peru, being a total of 71 annual frequency data for the time series. In addition, a time series methodology has also been used with a descriptive research, in addition to an applied research design, descriptive and quantitative approach.

Therefore, once the results are obtained, we can conclude that the textile manufacturing production increased by 12.95% on average per year, which means that since the signing of the Free Trade Agreement between Peru and China in 2010, it has been showing a positive influence. On the other hand, regarding the tax regime, although the influence on textile production is significant, it is 1% which reduces production by 3.11%, and regarding market access and economic cooperation, it has a positive influence on textile production by 1%, increasing by 5.09% and 10.77%, respectively.

Keywords: Peruvian textile production, imports, textile exports, economic growth, TLC.

I. INTRODUCCIÓN

Al revisar la página web de la (OMC) - Organización Mundial de Comercio ,en la sección Temas comerciales titulada: “El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y el Consejo del Comercio de Mercancías” nos detalla los inicios de los acuerdos comerciales, los cuales nos indica que no son acontecimientos recientes, pues se tenía el antecedente del GATT el cual se fundó el año 1947, firmado en 1994, para luego constituirse con esos antecedentes en la OMC, la cual tuvo inicio el primer día del mes de enero del año 1995.

Sobre la constitución de la GATT Lobejón (2001) nos indicaba que históricamente en 1947 se apertura por primera vez un acuerdo que, si bien fue temporal, abrió las puertas para que se produjera el comercio entre países y que desde el año 1948 comenzó a funcionar oficialmente, el cual fue llamado Acuerdo general sobre los Aranceles y el Comercio, con las siglas GATT, que fue integrado por veintitrés países.

Además de ello la OMC nos detalla que las disposiciones del GATT de 1947 fueron incluidas a la que se creó en 1994, para que finalmente las disposiciones de ambos acuerdos constituyeran uno de los componentes de la actual OMC.

Por ejemplo en la página web de la Organización Mundial de Comercio (2020) en su artículo sobre “Información técnica sobre salvaguardias” nos relata como en la GATT en el año 1947 todo lo que respecta a las disposiciones que salvaguarden un mercado, solo se podría regir por un artículo que es el XIX, pero no es después de las rondas de Uruguay donde pone en claro este asunto, pues antes se regían la llamada zona gris, es decir limitando las exportaciones pero sin un criterio que sea fiscalizado, por el que luego al pasar a formarse la OMC entonces se elimina esta forma de establecer salvaguardias, incentivando las que sean más específicas, de acuerdo a la realidad de cada acuerdo bilateral que se realice.

También en Europa surgieron iniciativas de libre comercio, una de ellas fue, según la OMC (2011) en su página 51, la cual se tenía la imperiosa necesidad de superar a la GATT, por ello se formó la llamada CEE, que son las siglas de la Comunidad

Económica de Europa, en 1957, y luego la Asociación Europea de Libre Comercio (EFT), este segundo acuerdo tuvo la característica que se hizo la negociación de un arancel común a sus miembros.

Por otro lado, en un contexto donde la Unión Soviética se había ya disuelto surgieron bloques comerciales regionales prestos a insertarse a la dinámica del Comercio Internacional, ello es evidenciado por el BID y la CEPAL en el año 1995, los cuales en su publicación titulada: Liberación del Comercio en el hemisferio de occidente ponen en manifiesto que la Ex Unión Soviética dio paso al compromiso de liberalizar su mercado interno el cual tenía como plazo para fines de 1992, países que, si bien tenían una base industrial, no tenían su economía aperturada. En este mismo libro se expone que Estados Unidos firmó acuerdos con Canadá y México, iniciándose así los TLC en todo el hemisferio occidental, generando que incluso los países menos proclives se orientaban a ello.

Luego se dio origen las Rondas de Uruguay desde 1991 a 1994 se establece el llamado dumping como el preámbulo de aquel fenómeno en la que un producto es ofertado en los mercados de otro país, el cual se establece a menor precio de lo que se oferta de manera normal, y se dio Origen a la OMC, y en esta nueva etapa los acuerdos comerciales abarcaban esferas como la creación de empleo y las políticas agrícolas e industriales, la industrialización de los países menos desarrollados, derechos laborales, proyectos sostenibles (medio ambiente), la responsabilidad social, derechos del consumidor, cuestiones que en la GATT no se consideraban y es a partir de la creación de la OMC el cual se firmaron tratados mucho más específicos que Estados Unidos impulsó, como el ALC entre Canadá, Israel y EEUU, el Foro de Negociación Asia-Pacífico, pero ello también abrió el camino para la intensificación de prácticas que si bien la OMC no las reconoce como desleales siempre y cuando no afecten la producción de otro país.

Incluso este proceso de nacimiento de la OMC (2011) es detallado por esta en el Informe Anual 2011 en la página 04 donde nos indica que esta se inició como producto de las negociaciones y los resultados que emergieron de esta exactamente entre los

años de 1986 y 1994, en las denominadas Rondas de Uruguay, las que ya venían realizándose indica el documento, desde la GATT, cuyo objetivo principal es colaborar para que los mercados este cada vez más abiertos.

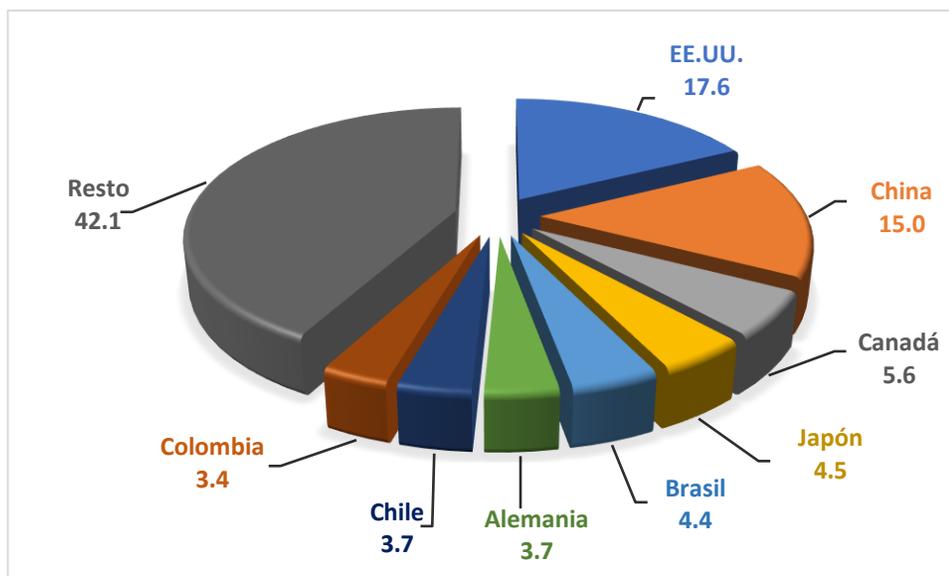
Recurriendo incluso al documento de la OMC (2015), titulado: "Entender la OMC" nos hace un resumen histórico del nacimiento de esta institución la cual indica como fecha de nacimiento el uno de enero del año 1995, atribuyéndole a la GATT como su más cercano antecedente desde el año 1948, pero como ya hemos mencionado pues en las Rondas de Uruguay que corresponde a los años 1986 y 1994, es que se inició el proceso de nacimiento de la OMC, indicando que mientras la GATT se restringía a temas acerca de cómo facilitar la comercialización de las mercancías, la OMC también incluye a los servicios, a la propiedad que corresponde al trabajo intelectual, el cuidado del medio ambiente, etc., es decir es mucho más amplio. Según la OMC (2011) en su página 52 en América Latina también surgió la oleada multilateralista y regionalista, pues ya se tenían dos modelos, uno impulsado por EEUU y otro por la Unión Europea (EU), entre esos acuerdos por expandir sus mercados son el llamado Mercado Común de Centroamérica y la Comunidad Andina, los cuales fueron los primeros intentos, siendo el más ambicioso y uno de los más amplios el Mercado Común del Sur el cual posteriormente se llamará MERCOSUR.

En Asia no fue la excepción, pues en 1989 se creó la APEC con 12 miembros fundadores, pero no es hasta 1991 que el Perú se incorpora a esta organización.

Torres (2010) en su publicación el cual lleva como título: TLC Perú- China: ¿Es Oportunidad o amenaza? y las posibles implicancias para el Perú, donde nos expone que la el intercambio comercial del Perú con China venía desarrollándose intensamente, pues se multiplicó 34 veces, empezando por los años 1993 y 1999 años en que el comercio bilateral aumentó en un 91%, pero los años donde se tuvo mayor dinamismo fue el período 2000 al 2008 el cual se llegó a un incremento del 96.4%, en total sumado las exportaciones y las importaciones de lo que se calculaba en US\$ 231 millones pasó al 2008 US\$ 7,800 millones, según Torres para el 2009 China se

fortaleció al punto de ser el país en el mundo que ocupó el segundo lugar como uno de sus asociados comerciales del Perú subiendo en 15%.

Figura 1. Perú comercio total con principales países 2009 (Part. %)



Enero-Setiembre 2009

Fuente: aduanet.gob.pe

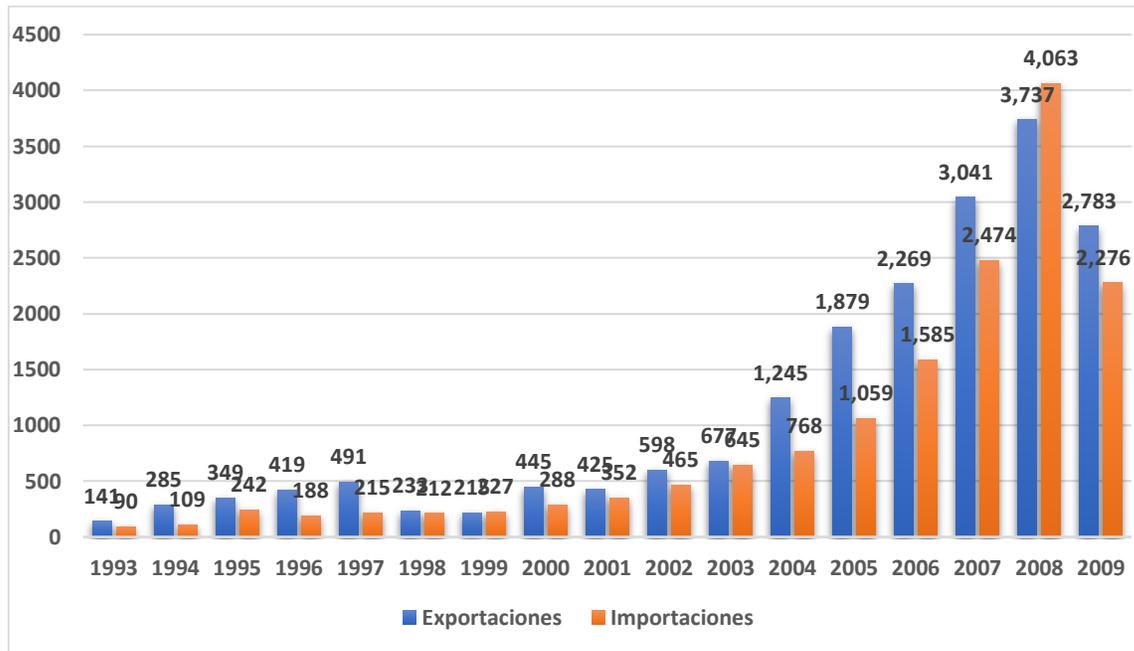
Elaboración: Torres año 2010

Por ello de la Figura N° 01 podemos inferir que incluso antes del TLC con China, las relaciones económicas Perú-China eran ya crecientes, y con el correr de los años las relaciones económicas con la China han ido madurando y fortaleciéndose, incluso Torres (2010), en la cual nos expresa que China logró desplazar a Estados Unidos, pues se consolidó en el segundo lugar como socio comercial de nuestro país. Hablando de cifras China subió a un 15.0% en su respectiva participación en cambio Estados Unidos al año 2008 de estar en 18.5%, bajó a 17.6%. El cual según Torres ya en ese entonces manifestaba que China a ese ritmo se convertiría en el primer socio comercial del Perú.

Por otro lado, según el estudio de Torres (2010) en su publicación titulada: Tratado de Libre Comercio entre Perú y China, ¿oportunidad o amenaza? señala que las relaciones económicas con el país asiático ya iban en ascenso hasta el año 2008 pero

con el detalle que la Balanza Comercial venía siempre negativa para el Perú, y si en algún momento tuvimos elevadas exportaciones es debido a que hemos exportado metales o harina de pescado, ya que en el resto de sectores, incluido el de Textil-confecciones la balanza comercial ha sido deficitaria.

Tabla 1. Perú: Comercio exterior con China, 1993-2008 (En Millones de U\$S)



Fuente: aduanet.gob.pe

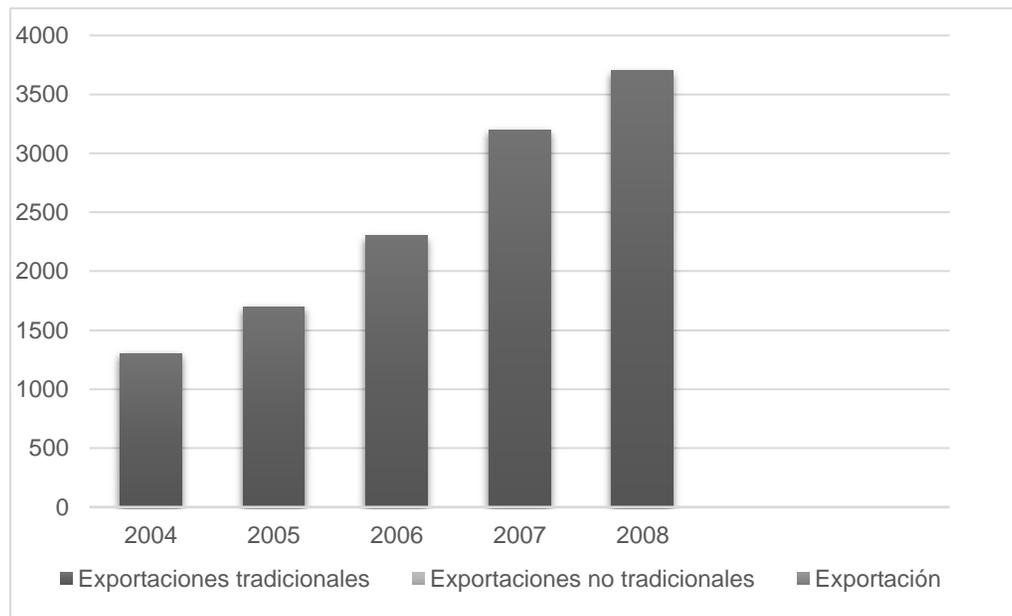
Elaborado por el autor

Tomando en cuenta en la tabla N° 01, Según Torres (2010) el motivo de la caída para el año 2009 de las exportaciones como de las importaciones se ha debido a que bajaron los precios de los metales a nivel internacional, que paulatinamente se ha ido recuperando.

Sin embargo, según el autor Reinoso (2010) en el trabajo de investigación titulada: “Relaciones económicas Perú - China”, nos indica la situación que a pesar que las exportaciones peruanas a China hasta antes de la firma con el TLC dependían casi exclusivamente del valor de los metales y la harina obtenida del pescado en mayor

medida, estas iban en un aumento sostenido y progresivo como lo podemos apreciar en el siguiente gráfico:

Tabla 2 Exportaciones peruanas a China (2004-2008)



Fuente: SUNAT

De acuerdo a la tabla N°02, Reinoso nos plantea que el año 2006 en especial los bienes de consumo son los que el Perú importa en su mayoría desde China. Pero el año 2007 y el 2008 el tipo de importaciones que predominó fueron las de los bienes de capital.

El proceso de negociación

Según Chan (2019) nos indica que en agosto del año 2008 se realizaron seis rondas para la negociación que iniciaban el TLC Perú-China, donde la preocupación más relevante era la sensibilidad en los productos nacionales tanto de Perú, como de China, por sobre todo en los rubros textil y calzado teniendo en cuenta la creciente expansión de la producción China.

Tabla 3 Rondas de negociaciones del TLC Perú-China

Ronda	Fecha	Lugar
I	20-23 de enero de 2008	Lima - Perú
II	3-7 de marzo de 2008	Beijing - China
III	12-16 de mayo de 2008	Beijing - China
IV	28 de junio - 3 de julio de 2008	Lima - Perú
V	25 - 30 de agosto de 2008	Lima - Perú
VI	13 - 21 de octubre de 2008	Beijing - China

Fuente: Mincetur

Reinoso (2010) en su publicación titulada: “Relaciones económicas Perú-China” nos menciona que el TLC a su vez incluye un convenio de Colaboración Aduanera, y un acuerdo de Participación laboral y social, pero en si es el primer acuerdo que es amplio entre Perú y China el cual implicaba comercializar bienes y servicios.

Llegado el 2006, se tuvo como resultado el progreso de las excelentes relaciones que mantienen Perú y la China, y ante ello se hizo la propuesta de negociar un acuerdo que sea de tipo comercial entre los dos países, todo ello en el contexto de la llamada semana APEC, que es considerada la semana de los líderes. Estos acercamientos tuvieron como resultado el TLC entre Perú y China, el cual fue firmado a los 28 días de abril en el año 2009, sin embargo, su vigencia se hizo efectivo el 01 de marzo del año 2010.

El desarrollo respecto a la suscripción del TLC entre Perú y China que se realizó los días 20 hasta el 23 del mes de enero en el 2008, y la vez siguiente se realizó en la ciudad de Pekín los días 13 hasta el 18 del mes de octubre, la cual culminaría el día 28 de abril del año 2009, fecha en que se dio por firmado y concluido. Ello se estableció en 15 meses de trabajo de las cuales se considera tres mesas las fundamentales y rectoras las cuales son: Acceso a mercados, Servicios, Inversiones.

Tabla 4 Acceso de China a Perú y Chile según los Tratado de Libre Comercio con China acordados por ambos países (Expresado cómo % de las importaciones de ambos países desde China)

Canasta	Período de Desgravación	PERÚ 1/			CHILE 2/
		Líneas Arancelarias N°	Arancelarias (%)	Part (%) en las Import.	
A	Inmediata	4,610	62.71	61.82	49.57
B	5 años	951	12.94	13.38	20.55
C	10 años	1,055	14.35	10.92	26.91
D	Exclusión	592	8.05	10.00	2.97
E	16 años	87	1.18	3.89	
G 3/	12 años	5	0.07	0.00	
H 3/	15 años	22	0.30	0.00	
J1 - J2 - J3 4/	17 años	29	0.39	0.00	
TOTAL		7,351	100.00	100.00	100.00

Fuente: Perú (Mincetur) y Chile (Dirección)

Elaboración hecha por el autor

De la tabla N° 04 se infiere que en el caso del Perú realizará una desgravación inmediata del 61.82% en sus respectivas importaciones (Pues hay que tener en cuenta que Chile lo hizo en un 49.57%). Pero en el caso del Perú logró excluir el 10% de sus respectivas importaciones (debemos tener en cuenta que Chile excluyó al 2.97%). Es decir, Chile desgravó sus importaciones en mucho menor porcentaje que el Perú.

Nuestro país tenía como objetivo dejar fuera del acuerdo a aquellas partidas que significaban el 14% de las importaciones que Perú importa desde China. Y por otro lado China tenía la intención que se incluyan las partidas al TLC aquellas partidas que nuestro país calificaba como sensibles, y estos principalmente son del sector textil, de calzados y confecciones. Presentado ese escenario, Perú disminuyó el número a 53 partidas que deberían ser excluidas para ser desgravadas a favor de China. El cual finalmente representa el 10% de lo que Perú importa de China.

Por ello en ese sentido se pudo conseguir que los sectores sensibles como de confecciones, de calzados y los productos metalmecánicos sean desgravados, pero en un período de tiempo de 16 años, en lo que concierne a este asunto Fairlie Reinoso (2010), nos indica que los productos se dividieron en 14 niveles o categorías, los cuales están denominados desde la letra A hasta la L (también se considera a J1, J2 y J3). El criterio que se ha usado es tomando en cuenta cuan sensibles son los productos, los cuales también implicaba que serían desgravados de forma inmediata y también con productos cuya desgravación era total. Según el autor para el caso del Perú son el 61.2% partidas las que fueron liberadas de forma inmediata. Llegado el año 2007 estas partidas abarcaban el 83%, teniendo en cuenta que el año 2007 fue el año base para las mesas de negociaciones del TLC.

Así mismo al establecer la negociación en diferentes mesas, entre ellas la de acceso a mercados se consideró fue una de las mesas más complicadas, pues evidenciaba como se negocia la problemática del acceso a los mercados de cada país, sobre todo porque ello implica eliminar aranceles, y en el caso del TLC Perú-China la negociación se estancó en base a dos puntos que China exigía, los cuales eran:

- 1)** China exigía que las partidas arancelarias sensibles (es decir partidas arancelarias que son sensibles en el caso Perú exporte hacia China) que nuestro país solicite exceptuar no sea más del 10% de aquellas importaciones que Perú importe desde el país de China
- 2)** La segunda exigencia de China era que aquellas mercancías que nuestro país establezca de alta sensibilidad como es el caso de textilera, confecciones, calzado, etc., sean incluidos en el TLC a ser negociados y sobre todo desgravados en aranceles en el caso China importe hacia Perú.

Por otro lado, tomando en cuenta el gráfico N°: 04, debemos tener en cuenta que este detalla el acceso de china a los mercados peruano y chileno y precisamente hablando de la segunda condición impuesta por China, refiere que este aceptó la creación de la Canasta "E" y esto implicaba un conjunto de 87 partidas arancelarias los cuales

significaban el 1.18% del total de partidas a negociar y pues el 3.89% de todo el valor importado desde China.

Canasta D:

Pero también se creó la llamada canasta “D”, que eran productos que no se negociaron al inicio en la mesa establecida con el nombre de “Acceso a Mercados” por ser sensibles los cuales son los productos textiles, calzados, productos metalmecánicos y confecciones, que precisamente fueron incluidos en una canasta “D” de partidas arancelarias pues estas irían siendo incluidas en una desgravación progresiva de 16 años.

A propósito de la canasta “D”, en aquella ronda de negociaciones fueron 592 partidas arancelarias sensibles la que se lograr excluir de los cuales gran parte era del sector textil, y confecciones, pues los agentes negociadores de Perú eran más que consientes la alta sensibilidad de este sector a la importación desde una superpotencia como lo es China, y todas esas exclusiones corresponden a la canasta “D”, el cual representaba el 8.05% del total de partidas arancelarias a negociar, el cual representa el 10% del valor total importado desde China.

Tabla 5 Acceso a mercados de Perú y Chile a China, según los Tratado de Libre Comercio con China acordados por ambos países (Expresado cómo % de las exportaciones de los dos países hacia China)

Canasta	Período de Desgravación	PERÚ 1/	CHILE 2/
A	Inmediata	83.52	92.01
	1 años		0.02
B	5 años	0.37	0.35
C	10 años	1.34	6.89
D	Exclusión	1.02	0.73
E - L 3/	17 años	13.75	
TOTAL		100.00	100.00

Fuente: Perú (Mincetur) y Chile (Dirección)

Elaboración del autor

Respecto a la tabla N°05, tomemos en cuenta que este detalla el acceso de Perú y Chile al mercado chino, y haciendo la comparación con nuestro vecino país de Chile, podemos inferir que nuestro país consiguió una exención de forma inmediata para el 83.52% de las exportaciones que Perú envíe a China (Es importante tomar en cuenta que Chile obtuvo una desgravación que llegó al 92.01%).

En el acuerdo que se logró realizar, ambas partes pueden optar por el uso de medidas de defensa comercial, entres estas medidas tenemos el anti-dumping, y salvaguardia, y de hecho estas medidas se tienen que aplicar teniendo en cuenta el marco general establecido por la OMC para los respectivos países que son miembros de esta entidad. Pero como lo hemos mencionado, nuestro país renunció a utilizar estos mecanismos que son en realidad de protección que la OMC ha establecido y que podría ser muy útil ante una economía tan poderosa como la China. Pero esa renuncia nos deja vulnerables cuando queramos defendernos de alguna práctica comercial que vulnere nuestra economía. A pesar de ello es necesario indicar que en fecha 19 de noviembre

del año 2008, en el contexto que se culminaba las negociaciones del TLC con China, se pudo lograr que se firme el respectivo acuerdo de cooperación y también de asesoría administrativa de carácter mutuo en lo que concierne a temas Aduaneros, el que de todas maneras no es útil ya que podría ser una herramienta para poder respaldarnos algún tipo de comercio desleal que China quisiera poner en práctica.

Por ello establecer la relación que ha existido el TLC con la producción textil - confecciones constituye de vital importancia, ya que con ello podríamos saber con certeza si es real el impacto de esta en la producción este sector, y si realmente de acuerdo a los detalles del tratado se ha tenido escenarios de dumping cuya discriminación de precios afectó realmente y si fue así en qué medida a nuestra producción nacional textil-confecciones.

Cuando repasamos la negociación de las desgravaciones, e incluso en diferentes canastas que finalmente es el tiempo que un producto se desgrava al ser exportado desde Perú, uno puede inferir que muy poco se ha hablado de las condiciones impuestas por China y de las condiciones en que se iniciaron las negociaciones, es decir en un contexto económico que China aún no era admitida a ser parte de la OMC, pero se tuvo que ceder dado que el principal requisito para iniciar negociaciones era aceptar a el país de China como un tipo de Economía del modelo llamado de Mercado y que Chile sacó menor ventaja que nosotros al negociar respecto a la desgravación arancelaria de sus importaciones, consiguiendo Perú un 61.82% y obteniendo Chile solo un 49.57% de desgravaciones.

La OMC, declara al país de China como una economía que es de mercado

Según Carpio y Sandoval (2017) en el trabajo de investigación titulado: “Tratado de Libre Comercio Perú-China: análisis de factores no arancelarios los cuales afectaron las exportaciones de uvas frescas a la China durante los años 2009 y 2016” nos indican que China negoció luego de pasado 15 años de realizarse las negociaciones para que fuese permitida en la Organización Mundial de Comercio (OMC) en fecha 11 de diciembre del 2001; sin embargo, se permitió su adhesión, pero esta se produjo con restricciones. Esto quiere decir que se permitió el acceso de China a la OMC el cual denominaron como una “economía en transición”, y pues al inicio no fue aún reconocida como una “economía de mercado”, y ese status fue mantenido hasta el año 2016, pero fue en ese mismo año que pudo constituirse como miembro pleno.

Pero en el trabajo de investigación nos indica que el resto de países miembros ya podían ir reconociéndola como un modelo de “economía de mercado”, denominación que era de mucho interés para China, aunque de todos modos China tiene aún dificultades por las denuncias de múltiples países a sus prácticas desleales comerciales. Pero a pesar de ello desde el año 2004, ya la mitad de los 151 de los que son miembros de la OMC, ya reconocían a la República Popular de China ya como un mercado que representaba a una economía social de mercado, y respecto a los países de mayor peso comercial como EE. UU, el país de Japón y los demás integrantes de la UE aún se manifiestan recelosos y se resisten a querer otorgar dicho status a China.

Teniendo en cuenta lo anterior, **uno de los requisitos que nuestro país tuvo que cumplir para poder dar inicio a las negociaciones con China, es que esta sea reconocida como economía de mercado**, pero además tuvo que declinar su aspiración a tener derecho a poder aplicar las disposiciones N°15 y 16 del cual es llamado Protocolo de Adhesión del país de la República Popular de China a la OMC, y también al artículo 242 el cual pertenece el respectivo informe que fue elaborado por el grupo que se organizó para poder trabajar el tema de la inserción de la República Popular China a la OMC.

¿Pero qué implicancia tiene renunciar a estos artículos?, en resumen:

Finalmente, Carpio y Sandoval (2017) agregan en su investigación que nuestro país tuvo que renunciar a las siguientes disposiciones:

Disposición 15: Nuestro país al renunciar a esta disposición, en el caso de existir dumping por parte de China, corresponderá a este país quien deba ser el que demuestre que no existan las condiciones en el mercado que demuestren la no existencia de aspecto y requisitos mínimos de mercado, el cual tendría como resultado para nuestro país un trámite demasiado costoso.

Disposición 16: Al renunciar a esta disposición nuestro país en el caso exista una amenaza o desorganización del mercado por parte del país importador, nuestro país no podría poner límite a la exportación, es decir cuotas de importación a los productos chinos. A lo mucho podríamos pedir se aplique salvaguardas que fueran generales contempladas en la Organización Mundial de Comercio, pero ese derrotero resulta mucho más costoso por lo que es un procedimiento demasiado extenso y difícil.

Artículo 242: Al igual que la disposición N° 16 señala que, si nuestro país detectara que importar productos chinos amenazarán el progreso ordenado en lo que respecta a nuestro mercado que se desarrolla de manera interna, entonces no podríamos aplicar cuotas de importación, es decir limitar las exportaciones de china.

Considerando todo lo mencionado, en el contexto histórico en que sucedieron y dejado en evidencia las cláusulas y condiciones a la que el Perú fue sometido con el objetivo de poder concretar se firme el Tratado de Libre Comercio entre Perú y la República Popular de China, en el cual constituye de suma importancia poder establecer la conexión que pueda haber en lo que respecta a la firma de este tratado y lo que concierne a la producción textil-confecciones, además saber el nivel de afectación del habernos sometido a dichas exigencias para así poder establecer un TLC con la República Popular de China, pues actualmente nuestra producción textil padece precisamente el no tener las herramientas comerciales para salvaguardar nuestro producción nacional.

Esa situación es preocupante en sentido que el sector textil-confecciones pasa por un momento complicado, donde se tienen recurrentes denuncias de dumping en las exportaciones chinas teniendo en cuenta que en el TLC Perú-China se establece que todo tipo de reclamo que tenga un inversionista de la China que esté intente presentar contra el Estado peruano y lo haga a los entes de carácter internacional, al realizar esta acción, significa también a su vez que se está demandando al estado de China, en este caso siempre no se debe perder de vista que en el caso del país asiático la mayoría del origen de su capital y de las inversiones que este realiza en el mundo es de propiedad del estado y ello resulta un fuerte condicionante incluso en el resto de relaciones económicas en otros rubros.

Los productores textiles y de confecciones de Gamarra denuncian constantemente la competencia desleal, incluso la SNI publicó un artículo titulado “Importaciones sin control ponen en riesgo recuperación del sector nacional textil y confecciones”, el cual nos alerta acerca de ello y nos pone en evidencia que de mantenerse la permanente política de desprotección de la producción nacional en distintos sectores, como es el caso textil-confecciones es posible que termine por afectar otros indicadores como el empleo, balanza comercial, PBI, etc., incluso según la SNI hablando de los años 2019 y el 2020 puntualmente entre los días 16 de marzo y 13 de mayo en un período de 59 días en donde se tuvo el ingreso de 35 millones en lo que respecta a las confecciones, de las cuales 21.4 correspondía a las prenda que son de vestir y 13.9 MM. corresponde a confecciones con diversos orígenes, es decir frazadas, y lo que corresponde a todo lo que corresponde a ropa de cama, entonces todo ello sería favorable si es que no existiera una sector productivo Textil Confecciones que lucha por sobrevivir a los aprietos de la economía y contracción en lo que respecta a la cantidad de productos que la gente demanda producto de la pandemia.

Incluso ya desde el año correspondiendo al 2009, de la SNI alertaba que para poder proteger la industria nacional, la entidad llamada INDECOPI el año 2002 la llamada ley Antidumping la cual consistía en implementar impuestos exactamente a los productos como son tejidos elaborados de algodón y lo que corresponde a los tejidos que son

mixtos de origen Chino el cual sería gravado sobre las importaciones, esta acción de la entidad en mención se amplió el año 2004 para más productos que son los Popelina Poliéster algodón, Tejidos planos de ligamento tafetán, blanqueados, estampados crudos, hilados colores de Pakistán. Pero llegado el año 2006 esto se amplió a un producto más que son los tejidos denim de Brasil. La SIN advertía que al no existir los derechos antidumping este ocasionaría detrimento sobre la rama de producción peruana. Pero Indecopi además alertaba que en el mismo 2006 se podría ya sentir el bajo nivel en ventas en lo que respecta a la elaboración de los tejidos mixtos nacionales y de algodón. En ese sentido nuestra producción nacional tendría que mejorar y ofertar mayores niveles de producción a precios menores a los que usualmente son ofrecidos en el mercado nacional, a fin de que estos no sean gravados. Esto fue informado por la SNI el año 2009.

Según Torres (2010) nos indica que en el TLC Perú-China no tiene incluido la exigencia respecto a temas de patrones que tengan que ver con el medio ambiente o respecto a temas laborales, y constituye un punto importante ya que no asegura que el desarrollo del comercio y las inversiones sean sostenibles en protección del medio ambiente y también no asegura la protección al derecho de los trabajadores.

Por ello es preocupante el peligro para nuestra producción nacional la importación de productos textil y confecciones chinas a precios demasiado bajos, el cual causa la sospecha de un posible dumping, agravando la situación del sector textil-confecciones que ya de por si venía seriamente afectada por la llegada de la pandemia.

Formulación del problema

¿Existe relación entre el Tratado de Libre Comercio Perú-China y la producción textil - confecciones en el Perú en el período 2009 a 2019?

Justificación de la investigación

Los resultados podrán dejar en evidencia el nivel de impacto que el TLC Perú – China ejerce en la producción textil, además de ello el grado de relación en la producción textil-confecciones, o si constituye un mito económico.

Por otro lado, la actual investigación servirá para dar el análisis y darle la importancia a los TLC y el impacto en la producción del sector textil, sector representativo en nuestra economía nacional.

Además, con este estudio podremos llegar a saber cómo proteger nuestra producción textil-confecciones en el caso de constituirse en un dumping a razón del inicio del TLC y las limitaciones que tendríamos si esto ocurriese.

Objetivo general

Determinar la relación que existe entre el Tratado de Libre Comercio Perú-China y la producción textil-confecciones en el Perú en el periodo de los años 2009 a 2019.

Objetivos específicos

Determinar la relación que existe entre la firma del TLC Perú-China y la producción textil-confecciones en el Perú en el periodo 2009 a 2019.

Comprobar si el régimen arancelario tiene relación en la producción del sector textil-confecciones peruano en los años 2009 a 2019.

Identificar si el acceso a mercados tiene relación con el nivel de producción del sector textil peruano en los años 2009 a 2019.

Analizar si la cooperación económica tiene relación con en el nivel de producción en el sector textil-confecciones peruano en los años 2009 a 2019

Hipótesis

Existe relación entre la firma del Tratado de Libre Comercio Perú-China y la producción textil-confecciones en el Perú en el período 2010 a 2019.

Hipótesis específicas

Existe relación entre la firma del TLC Perú-China en la producción textil-confecciones en el Perú en el período 2010 a 2019.

El régimen arancelario tiene relación con el nivel de producción del sector textil peruano en los años 2009 a 2019

El acceso a mercados tiene relación con el nivel de producción del sector textil-confecciones peruano de los años 2009 a 2019.

La cooperación económica tiene relación con el nivel de producción del sector textil-confecciones peruano de los años 2009 a 2019.

II. MARCO TEÓRICO

2.2 TRABAJOS PREVIOS

Nacionales

Tenemos los siguientes estudios nacionales:

Zamora (2020), “Los principales obstáculos acerca del cumplimiento de los requisitos de negociación, expedición directa y origen en el TLC entre Perú - China al año 2018”. Respecto a este estudio nacional de Zamora toca uno de los puntos más importantes, el cual consiste en identificar las principales barreras con que un importador puede acogerse a las preferencias arancelarias, en este caso en el TLC Perú-China. Y una de las conclusiones importantes de resaltar es donde se indica básicamente que bastaría con clasificar de manera incorrecta la mercancía negociada, para que la mercancía no pueda ser acogida dentro de las preferencias arancelarias, además debe cumplir con tres requisitos esenciales los cuales son: Negociación, Expedición Directa y Origen. Finalmente, lo que el autor logra demostrar es que existe un exceso de formalidades e interpretaciones que deben subsanarse, y que la negociación de un

TLC debe centrarse pues en facilitar el comercio. Zamora utiliza en su investigación un enfoque cualitativo, de alcance explicativa, mediante la técnica de recolección de datos.

Además de lo indicado anteriormente, en el trabajo de investigación de Moreno (2018) el cual tiene como título, “Exportación de productos no tradicionales tras la suscripción del Tratado de Libre Comercio entre Perú y China en el período 2010-2017” el autor basa su estudio en cómo ha ido evolucionando los índices de las exportaciones de todos aquellos productos que corresponde a los no son tradicionales, de los cuales dentro de ellos se encuentra el sector textil, todo ello luego de la firma del TLC Perú-China. Por ello Moreno usa el diseño que es no experimental, utilizando como herramientas la comparación de datos, en donde hasta el año 2017 se obtuvo como resultado las exportaciones de aquellos productos que se exportan de aquellos productos que se consideren no tradicionales, tuvo un aumento en 102%, el cual deja en claro que existe un relacionamiento de carácter positivo el cual se da en las variables planteadas por el autor y además nos da a entender que respecto a la evolución ha sido creciente.

También Schultz (2009) en su investigación: “Propuesta de modelo de éxito para la planificación y control de la producción en las medianas empresas del sector textil rubro confecciones de Lima”. Nos menciona acerca del mejor modelo que debe utilizarse para planificar la mejor forma de producir para tener una mejor organización no de cara a un tratado de Libre Comercio, sino desde el punto de vista de la producción que genere el éxito de una empresa, mejorando sus procesos productivos, logísticos y de productividad.

En el mismo sentido, Robles de Los Ríos, N., e Icaza Ponce de León, V. (2019). realiza una investigación titulada, “Los Factores que son determinantes y que influyen en la importación de los tejidos desde la República Popular de China, en el período de los años 2016 - 2018, específicamente para la subpartida peruana 6004100000”. En donde realiza una investigación mucho más específica respecto a la partida y la cual corresponde a poliéster, sintético, nylon, spandex y lycra, el cual

exportamos de China, incluso al 2018 representaba \$44,538,586.49, muy por encima de Corea o Brasil, y ante ello la investigación tiene como una de sus conclusiones principales que no se tiene medidas antidumping en especial con la sub partida en mención del cual se tiene un alto impacto en las importaciones. Robles utiliza en su investigación el cual pertenece a como el autor ha levantado la respectiva información, el cual incluye el uso de entrevistas semi estructuradas, así como también se ha realizado una investigación inductiva con enfoque cualitativo.

Además de ello, los autores Roncal y Mallqui (año 2020) hicieron una investigación la cual titularon “implicancia del TLC entre los países de Perú y la República Popular China en la economía peruana en los años 2001 al 2018”, en esta investigación se usó el método de series de tiempo en donde la investigación fue cuantitativa no experimental, que principalmente tuvo como las variables principales a la exportación entre y las importaciones entre los países de Perú y China y también le tomaron muchas atención al crecimiento económico de nuestro país. Para esta investigación se ha hecho uso de una data de 68 unidades los que fueron cada tres meses y de ello el R² se tuvo como resultado en 0.9977, el cual significa el 99.77%, que nos da luces de la existencia de un modo de relación directa y también de carácter positiva. Otra de las conclusiones que se pudo obtener es que dé al incrementarse una unidad respecto a la inversión peruana, esta tendría repercusión en un 0.400% respecto al PBI del Perú.

Por otro lado, Robles y Carrasco (2020) en su investigación titulada: “Impacto del TLC Perú y la República popular China en el crecimiento económico peruano en durante los años 2010 – 2018” el autor toma 180 datos secundarios trimestrales del BCR y Adex Data Trade, la metodología que empleó es de sucesiones de tiempo y su vez una investigación que es de tipo cuantitativa, y además se aplicó el respectivo diseño de investigación del tipo no experimental longitudinal correlacional – causal. Así mismo es importante resaltar que el presente trabajo es que a lo que se refiere el tiempo de cambio, así como las importaciones, las exportaciones durante los años 2021 al 2021.

Es importante poner en relevancia una de las conclusiones el cual radica en que los factores de producción que considera son lo que respecta a las exportaciones (XC), también a las importaciones (MX), y el tipo de cambio multilateral, en donde al realizarse los análisis a través del programa E-Views se tuvo la conclusión que en el período 2010-2021 respecto a las exportaciones el impacto ha sido positivo respecto a las exportaciones, así como las importaciones que fue del 0.3803142%, pero respecto al tipo de cambio multilateral, este tuvo un impacto negativo de 1.0504875%, pero ello se debió a un desnivel elevado en el tipo de cambio de Perú y China. Es decir, los efectos fueron positivos para el crecimiento económico del Perú.

En la misma línea en el siguiente estudio de Espinales (2018), quien utiliza una técnica descriptiva la cual principalmente tiene como base la indagación por medio de bibliografía, donde realiza el análisis del TLC Perú-China, respecto al impacto en la balanza comercial, en su investigación titulada: "El TLC del Perú con la China y su impacto en la balanza comercial del Perú en el período 2010-2015". En donde se identifica que durante los primeros años se tuvo un exitoso superávit, pero desde el 24.8% el 2009 hasta el 10.1% en el 2011, que fue el resultado de una creciente importación de todo tipo de maquinarias la que al mismo tiempo aumenta la capacidad productiva de nuestra economía, así mismo el autor resalta el importante papel del sector minero el cual por sobre todo es el que mantiene en superávit la balanza comercial y el impacto que en esta pueda generar el TLC.

Luego de los antecedentes antes indicados, se considera importante el aporte de la investigación de Pillco y Rojas en su libro (2020) titulado "Impacto económico del TLC con la República popular de China en lo que respecta al sector textil peruano" donde emplea 47 datos anuales, en donde usa una metodología descriptiva, cuyo diseño es no experimental, la cual toma una muestra desde 1973 al año 2019. En este estudio el grado de relación que exista entre la balanza comercial textil en relación al incremento entre los años 2015-2019 ha sido positivo pues realizado una regresión lineal múltiple el R2 arroja 0.960 el cual significa que existe un 96% de relación directa y positiva el cual se apoyó en cálculos del software SPSS y Eviews, en donde se utilizó

la recaudación de información para obtener los datos. Este antecedente se puede tomar por la forma de cómo se ha planteado el problema el más próximo al presente trabajo de investigación

Así mismo tenemos a Carhuancho y Marquez (2019), en el cual, en su documento investigativo titulado: “Determinación de los factores que han afectado a los comerciantes del emporio comercial de Gamarra que comercializan T-shirt peruano, debido a las importaciones de T-shirt de China, durante los años 2010 - 2017”. Quien analiza los elementos que puedan tener afectación a aquellas mercancías puntuales como lo que ocurre con los emprendedores del emporio de Gamarra, pues al hacer el estudio se pudo concluir que no se tienen escenarios que reporten antidumping para aquellas sub partidas especialmente del tipo llamado T-shirt. En cambio, lo que ha impactado en su producción es la falta de tecnología el cual impide que los empresarios de Gamarra ofrezcan productos diferenciados. Por ello Carhuancho plantea que incluso el decrecimiento del 31.85% de importación de maquinaria textil del 2010 al 2017 evidencia pues que la falta de esta es uno de los motivos por que los emprendedores del emporio comercial de Gamarra el cual tiene como una de sus bases en la neo tecnología aplicada al Comercio Internacional.

Por ello no es la importación de Shirt de China, sino la falta de tecnología y maquinaria textil. Teniendo en cuenta que el T-shirt es la subpartida textil que más se importa de China, pues es también necesario indicar que se pudo deducir que el TLC Perú-China y además de ello las partidas relacionadas con el T-shirt está fuera de la negociación de aquellos productos que vayan a eliminarse de alguna grabación arancelaria.

Esta investigación el autor usó el diseño en base a la teoría fundamentada, recolectando datos y entrevistas e información de distintas entidades.

Finalmente, Castañeda, Alarcón e Hinostroza (2021), en la investigación titulada “Efectos del TLC Perú-China en la comercialización de “T-Shirt” de algodón durante el 2010-2019”, analiza cómo impacta el TLC entre Perú y China, pero específicamente en la subpartida 6109.10.00.39, cuya denominación es T-shirt, sobre todo teniendo en cuenta que la producción textil peruana genera 400,000 puestos laborales y respecto

al PBI abarca el 10% de este de la manufactura. En su trabajo utilizaron un estudio cuantitativo de la modalidad explicativa de los datos obtenidos, interpretando datos trimestrales con un diseño no experimental, centrándose en el estudio de variables, el cual tuvo como resultado que respecto al precio a la importación tiene una relación directa respecto al volumen generado por la importación.

Internacionales

A nivel internacional se tienen los siguientes estudios:

En el caso de la investigación de Duarte y Gutiérrez, se plantea en su investigación titulada: “Impacto de los TLC en la historia colombiana, respecto al sector textil-confecciones”, en el cual una de sus principales conclusiones es que la apertura económica no siempre ello se traduce en una amenaza que afecte negativamente a la producción nacional de un país, como es el caso de Colombia, sino que lo importante es buscar donde puedan existir debilidades que se tengan en el mercado local para fortalecerlo y cubrir ese déficit con las importaciones. por ello los autores toman como ejemplo el reporte de la revista Dinero Procolombia (2016) la cual nos indica que luego del TLC con EEUU este ha traído mayores beneficios en el sector textil para este país, el cual por ejemplo para el año 2015 este sector incrementó sus ventas a 274 millones de dólares. Incluso respecto a la exportación de prendas de vestir creció en un 6% para ese entonces. Finalmente, luego de analizar los distintos TLC que Colombia tiene firmado se recomienda también tomarles atención a los acuerdos regionales como el ALADI, Comunidad Andina, etc. Los autores para esta investigación se basaron en el respectivo análisis de los datos que son cualitativos y así mismo los cuantitativos que son del sector de producción textil y de confecciones, así mismo los datos que se recopilaron se obtuvieron son de respectivas investigaciones de carácter científico, así también de investigaciones de cuyos informes se obtuvieron por sectores

En el mismo sentido Chamorro (2017) realiza un análisis económico, pero a raíz de las importaciones textiles desde República Popular China en su investigación titulada: “Análisis del impacto económico en el sector textil de Bogotá por la importación y la venta de productos textiles de la República Popular China 2005 al 2015”, A diferencia

de las anteriores investigaciones mencionadas, Chamorro no realiza el análisis desde el marco de un TLC, sino el impacto específico en las importaciones y ventas de productos textiles. Además se puede resaltar que finalmente al hacer un estudio más profundo sobre la relación que se tiene en los productos que se compran desde el país de China (importaciones) en el sector textil de la capital colombiana, Bogotá, y aunque los resultados es que el impacto es negativo, es decir al aumentar las importaciones desde China, disminuye la producción textil en Bogotá, ello es demostrado por Chamorro el cual utilizó una metodología con modelos econométricos mediante regresiones lineales múltiples del cual se puede inferir del modelo econométrico a través del programa Eviews donde se concluye además que si se incrementa un monto de mil millones de pesos en Colombia en lo que respecta a productos que se compran desde China (importaciones), se va ocasionar con ello una decrecimiento de 7.63 millones de pesos colombianos en el Producto Bruto Interno del sector textil en la capital colombiana, Bogotá.

Adicionalmente Gómez y Gómez (2018), en su investigación titulada: “¿Genera el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica distorsiones para el país de México? Estudio a partir de medidas que no son arancelarias”. Los autores determinan mediante la investigación que el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica pone manifiesto el comportamiento perjudicial para el mercado de México, pasando por un Comercio dirigido, asimismo Gómez y Gómez resalta que en el caso del TLC con América del Norte y México ha implicado la imposición de medidas no arancelarias desproporcionadas, es decir México tiene una carga de 669 medidas (90%) y EEUU tiene una carga de 63 medidas (60%), el cual evidencia que las medidas no arancelarias son impuestas para proteger industrias nacionales y sectores claves, en este caso EEUU lo utiliza no solo con objetivos de compra o venta, pues lo importante llegar al objetivo como país el cual es uno de los motivos por el que se hace convenios comerciales como es un TLC.

Es necesario agregar que Valdez, A. B. (2018) en su investigación que lleva el título “Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en el comercio exterior,

la inversión extranjera directa y el empleo en México y Estados Unidos (1994-2016)". En el cual nos muestra que el TLC entre ambos países generó mejores condiciones para el desarrollo del comercio y la inversión proveniente desde el extranjero, a diferencia de años anteriores sin el tratado, pero además que estos efectos fueron mermados producto de la inserción de la China en la Organización Mundial de Comercio.

Finalmente, Manting Li (2021) en su investigación titulada: "El comercio entre La China y América Latina: Una revisión de la literatura". Nos muestra una revisión general acerca de cómo Latinoamérica ha tenido relaciones comerciales con la China, como una herramienta previa para conocer el contexto económico y comercial que nos será muy útil, el cual nos expone las investigaciones científicas desde el 2000 al 2020 por estudiosos chinos sobre todo enfocados en el análisis a nivel macro entre ambas partes,

En el aspecto de la competitividad, Wen Wang (2010), aparte de los indicadores mencionados arriba, aporta una nueva visión desde la perspectiva de la estructura comercial entre China y el Brasil, usando el índice de Herfindahl y Hirschman para ver el nivel de monopolio en el mercado y la diversificación de los bienes en el comercio bilateral. Como resultado, se descubre que la exportación de China al Brasil muestra una variedad, mientras que la exportación por parte del Brasil se concentra en determinados sectores. Con respecto a la estructura comercial, el artículo de Xiaohui Liu (2007) en su estudio sobre el grado de relación comercial entre los países de la República popular China y de México, en el que se emplea el coeficiente de especialización (CS) y el de conformidad (CC), los cuales ayudan a poner de relieve el grado de competencia entre ambas partes a fin de dar una explicación de los motivos por el que se generan estas controversias comerciales.

Además, lo que se debe dejar en relieve es que por lo investigado por Zhao (2017) el cual aplicó un modelo llamado Feenstra con las siglas TRI se logra descubrir que Chile, México, Perú y Venezuela tienen cada vez menos limitaciones comerciales hacia China, entre ellos es el Perú el que menos

En cuanto a los factores vinculados a las circunstancias para el comercio bilateral, se destaca ver la aplicación del modelo de Feenstra (TRI) al analizar las restricciones comerciales en los países latinoamericanos (Zhao, 2017). Se descubre que Chile, México, el Perú y Venezuela tienen las limitaciones comerciales hacia China en una tendencia descendente, entre los cuales, el Perú ya se ha convertido en el país con menos restricciones comerciales contra China en América Latina, situación muy contraria a ello es la de Brasil, pero con este ejemplo se evidencia, concluye el autor que las relaciones económicas están ligadas al desarrollo de las relaciones políticas, y ello ha hecho que el volumen de la literatura comercial de autores chinos sea variada y voluminosa dado los enormes acercamientos en los tratados bilaterales que China ha realizado con distintos países de Latinoamérica. La metodología de trabajo de esta investigación consistió en realizar una búsqueda en CNKI, esta es considerada una de las fuentes de información más amplia de todo lo que tenga que ver con las ciencias en China.

Adicionalmente Juan Gachúz (2012) nos indica que respecto a la República Popular de China esta ha tenido los últimos tiempos una mayor fijación por Latinoamérica, priorizando sobre todo a los países más desarrollados o en todo caso a aquellos que tienen un comercio que permita tener oportunidad de exportarles con los menores obstáculos posibles, el cual el autor indica que uno de esos países es Chile, Según el autor si bien Chile se beneficia del TLC con China, este también al mismo tiempo afronta riesgos posibles, pero al igual que el Perú, Chile indica Gachúz no verá resultados a largo plazo si solo exporta materias primas, sino que necesita exportar productos con valor agregado el cual va a definir en el futuro la economía chilena.

2.3 BASES TEÓRICAS

Variable 1: Tratado de Libre Comercio

Definición

Existen muchos conceptos sobre los TLC, pero es necesario tener una definición clara que en este caso Guerrero (2010) nos indica que un TLC en realidad es un contrato completo, en donde se integran temáticas fundamentales acerca de cómo se establece una relación comercial en los países que la suscriben.

Pero cuando se especifica sobre temas de cómo tener acceso al comercio de los bienes, entonces es cuando es necesario abordar sobre los obstáculos arancelarios y los no arancelarios, pero además de barreras de este tipo, también los técnicos, y medidas como mecanismos que impliquen defenderse comercialmente de posibles medidas de competencia desleal.

Pero además de ello existen diferentes conceptos sobre los TLC como las que se muestra a continuación:

Van Den (2014) nos señala además nos otorga una definición sucinta, pero concreta, el cual nos dice que los TLC son acuerdos los cuales se llegan a dar no solo de manera bilateral, sino además de manera que pueden acordar con un conjunto de países, y ello tiene como fin aumentar las relaciones comerciales y no solo ello sino hacer cada vez más amigable los intercambios comerciales.

Además de esta definición consideramos las siguientes definiciones:

El autor Aráuz (2002) afirma de manera similar nos indica que un TLC es sobre todo establecer reglas de juego en el mercado tanto para adquirir productos y también servicios, como para venderlos, y ese proceso de prescindir de las barreras que impone el comercio internacional es lo que caracteriza el TLC, porque se trata de comercializar libremente.

Por otro lado, Petit (2014,) nos menciona sobre el área de libre comercio, el cual define como la eliminación de todas barreras de tipo arancelaria y también las no arancelarias, respecto a los productos que se exportan y se importan, que provengan

de los países que sean miembros, de manera que esos estados miembros tengan sus aranceles propios frente a países que no pertenezcan a esta área.

De igual manera que Aráuz, Osorio (2009) nos menciona que un TLC se inicia de manera voluntaria, y ello concierne al derecho universal regular la intención de establecer reglas de juego en las que se va a realizar el intercambio comercial que les permita realizarlo de manera ágil, ya que en esencia un TLC es un convenio, como su nombre lo dice un acuerdo que hace que sus mercancías se comercien con eficacia y la mayor libertad posible.

En ese sentido Gómez, Y., Casusol, M. (2018) definen al Tratado de Libre Comercio como un acuerdo de tipo comercial al que se suscriben dos o incluso más países para poder llevar a cabo preferencias en sus aranceles, además de disminuir las barreras sobre todo las de tipo no arancelarias, cuyo fin principal es acentuar la integración entre los estados que firman dicho acuerdo.

Así mismo Li, M. (2021), respecto desde el punto de vista del modelo económico, indica que un Tratado de Libre Comercio va cobrando mayor vigencia y dinamismo, sobre todo porque cada vez más el mundo se divide en zonas de libre comercio cuyas características se dan en el marco de la complementariedad y sobre todo en la competitividad.

Respecto a los TLC y el Comercio Internacional Galeano y Gutiérrez (2018) mencionan a Adam Smith y su teoría de la ventaja absoluta, en el sentido que los países deben buscar la especialización para tener una mayor ventaja llamada absoluta, respecto a los demás que podrían intentar producir un poco de todo, ya que consideran que no es eficiente intentar producir en el mismo país lo que es posible ahí mismo producir.

Finalmente Maya (2012) define a los tratados de libre comercio entre países tiene que ser de pleno beneficio para todos, incluso puede pasar que un país pueda tener ventaja absoluta en poder generar la producción de todos los bienes, de hecho le sería conveniente producir menos o nada de los que tendría menores ventajas, con el objetivo de especializarse en producir aquellos productos donde tendría las mayores

ventajas, es decir basarse en la teoría de las ventajas comparativas relativas, es decir la llamada costes de oportunidad.

Dimensión 1: Relación económica:

Según Forero (2011) fundamentando jurídicamente la integración nos indica una breve definición sobre las relaciones económicas las cuales no solo se restringe a temas dedicados a integrar países, sino que al tener este tipo de relaciones se hace sobre la base de relaciones que tiene que ver con lo político, lo jurídico pero que estas tienen una base principal que son las relaciones económicas, las que finalmente son las que determinan el resto de relaciones entre países.

Además de ello Cohen (1981) ya desarrolla el tema de las relaciones económicas, en donde nos indica que esta integración se logrará aboliendo de manera progresiva aquellas barreras que generan discriminación y que finalmente dificultan el libre comercio generando espacios comerciales y económicos el cual finalmente sirve según el autor para satisfacer las necesidades de los países que firmen un tratado.

Finalmente, para Skousen, M. (1994)., nos menciona las relaciones económicas y como esta finalmente tiene como finalidad de estudiar como las personas hacen a debida transformación de la naturaleza y sus recursos en mercancías, en productos, y también en servicios que a fin de cuentas les sea útil y pueda usarse por las personas.

Multilateralismo

Acerca del multilateralismo Weck, W., & Marten, T. (2020) nos definen con exactitud el concepto de multilateralismo, el cual escudriña en saber realmente que es, y en esencia nos define como la cooperación a partir de tres países a más el cual se enmarca en el ámbito internacional, pero así como existe el multilateralismo, existe el bilateralismo, es decir convenios entre dos países y el unilateralismo el cual pues para un país significa el aislamiento, tal como algunos países optaron, tal es la situación del país del Norte de Corea, situación difícil, pero que a pesar de ello incursionan en la política mundial, de esa manera es que los autores nos exponen con claridad los conceptos indicados.

También respecto al bilateralismo Sánchez, C. R., & Olaya, Á. P. G. (2018). Según su investigación: “Los acuerdos comerciales bilaterales: el caso colombiano (1990-2015)”. Poniendo como ejemplo en la experiencia colombiana hace un estudio sobre los beneficios de los acuerdos bilaterales llamados también eje – radios, concluyen que este tipo de acuerdos elevan el costo de transporte y administrativos, por lo que siempre es mejor ampliar ese tipo de acuerdo.

Además de la definición anterior Rojas, J. B., y Montoya, G. C. (2019) a continuación nos muestran el aspecto positivo del paradigma del sistema multilateral el cual según los autores tiene un punto de partida llamado la Organización Mundial de Comercio, la cual cobró vida desde el año 1995, el cual pues tenía como visión desarrollar el llamado sistema multilateral para lograr un comercio donde los países se sienten a mencionar sus inconvenientes, y poder levantar acuerdos que ayude a que cada vez más el comercio sea más libre, y como todo ordenamiento se necesitan normas que ha esta la regulen, y para ello el multilateralismo es que le ha sido una necesario fundar la GATT, para poder tener regulado en un marco jurídico el intercambio internacional, pero también cuando se trate de proteger mercados.

Por otro lado Konrad (2020), nos define el multilateralismo como la cooperación que se realiza no solo entre dos países, sino entre más de ellos, en lo que concierne a las políticas que se aplican a nivel internacional, a diferencia del unilateralismo que es cuando un países decide cercarse, el cual principalmente no tiene como prioridad el buscar relaciones comerciales con otros países, ni mucho menos algún tipo de cooperación, el cual de hecho para los autores no se reduce solo a Estados, sino también en lo que concierne al multilateralismo en base a objetivos, el cual por ejemplo lo hace las Naciones Unidas.

Adicional a lo ya mencionado, los autores Solano Ruiz, J., & Alonso Ubieta, S. (2020), en su investigación: Evaluación de impacto ex post de acuerdos comerciales: síntesis de algunas aproximaciones teóricas y metodológicas.”, nos describe el tipo de

acuerdos dentro de ellos multilaterales, plurilaterales, mega regionales, y acuerdos comerciales regionales el cual describe como nuevos tipos de acuerdos multilaterales, distintos a los tradicionales, que generalmente eran solo bilaterales.

Saliendo de la definición exacta, respecto a las relaciones económicas se inician con el multilateralismo, propio del comercio internacional, el cual ha dado dinamicidad a las economías de países desarrollados como también de los que están en ese proceso, en ese sentido Constantinescu, Matto y Ruta (2015) nos señalan que ello tuvo un gran empuje a raíz de las Rondas de Uruguay entre los años 1986 a 1993, el cual se desarrolló en medio de la formación de la OMC, el cual avanzó hasta el 2001, pero al llegar la crisis financiera internacional esta se tornó en un proteccionismo que debilitó el comercio internacional en ese momento.

Finalmente, Chaves (2019) respecto a la multilateralidad manifiesta que paulatinamente ha ido perdiendo eficacia en lo que concierne a tener resultados para acoplarse a los cambios en el mundo y para insertarse a otros niveles regionales, o nacionales, es decir es un desafío entre las zonas multilaterales y las diferentes zonas de comercial preferencial que existen.

Acuerdos regionales

En lo concerniente a los acuerdos regionales, es decir en América Latina, Saenz (2016) nos indica que en Latinoamérica los acuerdos se han desarrollado tipos de acuerdos de índole bilateral, sin embargo, han sido prácticamente inexistentes los acuerdos realizados entre tres o más países, o entre bloques, como por ejemplo entre la CAN, Mercosur, AP, etc.

De lo anterior podemos inferir que los tipos de tratados bilaterales tiene una tendencia a debilitar los bloques por más consolidados que estos estén, ello debido a que un acuerdo bilateral podría ir en contra de los objetivos planteados como bloque, como integración.

Dimensión 2: Acceso al mercado

El mercado para Parkin (2010) un mercado es un lugar donde las personas compran y venden los bienes, pero en términos económicos un mercado son los arreglos que hace que los compradores y también los vendedores pueden tener la debida información para que puedan generar negocios entre ellos, en consonancia con ello dentro del acceso mercado tenemos a las exportaciones y las importaciones.

Así mismo en la World Trade Organization (2018) define el acceso a mercados como las medidas que pueden ser arancelarias, pero también no arancelarias que son consensuados por un determinado grupo de países sobre el ingreso de algunos de los bienes específicos a sus respectivos mercados, precisamente los estados pertenecientes a la OMC siempre están en el afán de mejorar lo que respecta el acceso a los mercados.

Por otro lado, Nuñez (2019) menciona el acceso al mercado como el vínculo con las respectivas partidas arancelarias que se van a negociar y que se emplea en todos los acuerdos comerciales, por lo que en base a ello es importante saber en qué período se realizaría la desgravación que se acordó en el tratado.

En esa línea Kotler, P., & Armstrong, G. (2003), definen el acceso al mercado desde el punto de vista del marketing, los cuales nos indican que ello sobre todo concierne a saber gestionar los mercados, ya que acceder a un mercado significa acceder a un conjunto de compradores que existen y que estos comparten además de una necesidad en común, el deseo de poder satisfacerse a través del proceso llamado intercambio.

Exportaciones

Los indicadores que nos señalan si una economía tiene acceso a un mercado está ligado directamente con las exportaciones, por ello es que Sullivan (2013) nos indican y conceptualiza en lo que se refiere a exportaciones como la oferta de bienes así también de los servicios producidos por una corporación la cual siempre va a tener su respectiva sede en un país, pero que sus clientes no necesariamente tienen que ser del país donde se produce, sin que pueden ser de otro país distinto.

Esto quiere decir que la exportación se realiza cuando un determinado país vende sus servicios y/o mercancías hacia otro país que es de destino. Vergara (2012) nos fundamenta con claridad y precisión que las exportaciones en si mismas son aquellos bienes que son fabricados dentro de un país, pero que luego estas son exportadas a otro

Asimismo, Jadan (2018) nos define la exportación como aquellos envíos que se realizan, el cual implica transportar las mercancías o también bienes y servicios al extranjero.

Por otro lado, Quiroz (2018) define a las exportaciones como aquel gasto que realizan las personas extranjeras al adquirir productos propios y los que son nacionales al adquirir productos que sean importados, o también las compras de los productos que sean elaborados en otro país, estos podrían ser bienes de consumo o también de capital.

Adicionalmente Ortiz (2017) en su investigación define a las exportaciones como una transacción de tipo comercial el cual se trata de producir los bienes y servicios en un determinado país y esos ofertarlos a otro, y que en ocasiones no se trata de productos, sino de exportar servicios, hoy en día por ejemplo muchos de estos se ofrecen por internet.

Del mismo de manera Puglla, Andrade, y Venegas (2017) definen a las exportaciones no solo como un intercambio comercial, sino también como una transmisión de la

propiedad de la que los autores llaman de una economía que es residente a otra que no lo es.

Revisando definiciones adicionales tenemos la de Guevara y Panduro (2016) los cuales tienen una visión de la exportación desde el mercado internacional, los cuales nos manifiestan que el tráfico internacional de mercancías implica pues que esta se haga de manera legítima entre territorios, los cuales son de características aduaneras, y esta se desarrolla de un territorio aduanero hacia otro, la cual consideran a la exportación como un aporte al sistema del mercado, pues al exportar se nutre y se suministra a este mercado mundial, pues generalmente cuando se exporta se abastece de la producción que se realiza y que no se consume en el país donde se fabrican los productos, y ello se ejecuta a través del intercambio y diversos tipos de transacciones que se producen en el comercio.

Así mismo Rodríguez, C. H. (2019). de manera concreta nos indica una definición de lo que exportación: “Es el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el extranjero” (pg. 66)

Con ello nos evidencia que la exportación no solo implica vender bienes, así como también los servicios de un país hacia otro que no es el propio, sino que ello también implica la apertura para la comercialización.

Por otro lado, Rodríguez (2019) nos determina dos tipos de exportaciones, el cual manifiesta que existe la exportación llamada definitiva la cual significa que son las mercancías exportadas pero que van a estar fuera del país y estarán en esa condición sin límite de tiempo. Luego existen las mercancías que se exportan de manera temporal, es decir salen del país por un período de tiempo, pero cuyos motivos son para poder realizar alguna exhibición, reemplazarlos, reparaciones, etc.

En lo que concierne a la definición de exportación, Martínez León (2018) nos indica que son las respectivas transferencias de la producción de bienes o bien la utilización de servicios ofrecidos por una economía que es residente hacia otra que no es la

residente, es decir la venta de la producción de mercancías nacionales tanto de bienes y servicio a un mercado que es extranjero.

También Marsano (2017) define a las exportaciones de manera concisa, pero precisa, indicando que respecto a la exportación esta abarca una parte de lo que un país produce y que se oferta a países extranjeros.

Finalmente, Minutti y Brutto (2018) define a las exportaciones como una de las acciones más importante dentro de lo que es los negocios internacionales, el cual se trata de ofertar tantos productos o también servicios fuera del país de origen, pero ello también conlleva riesgos y por otro lado oportunidades.

Importaciones

Makárova (2016) nos brinda una definición de importaciones en el marco del comercio internacional el cual nos indica que las importaciones son útiles para poder comprar mercancías y también servicios que el país que en su propio país no se logra producir o prestar como servicio, y ello en realidad es un beneficio mutuo que los países recurren porque de otro modo producirlo ellos mismos les resultaría poco beneficioso, que comprarlo a otros países.

Por otro lado, Echaccaya (2018) conceptualiza a las importaciones como la compra de una mercancía cuya ubicación es el extranjero el cual una vez que este en regla respecto a los documentos aduaneros es introducido a otro país para que sea utilizado, transformado bien para ser usado en el comercio.

Además, Córdova & Castillo, (2010) nos define las importaciones de la siguiente manera: “La importación puede definirse como la compra de un bien en extranjero el cual luego de cumplir la documentación necesaria es ingresado al territorio nacional para su uso, transformación o comercio” (pag.4).

En el mismo sentido Vergara (2012) nos manifiesta de manera resumida que el hecho de importar tanto productos, así como también servicios, el cual de hecho es una

actividad realizada fuera del territorio y que estos productos o servicios son ingresados por alguna empresa sea local o internacional al país importador.

Así mismo, Cadenas y Loayza (2019) conceptualiza las importaciones como el volumen económico que se realiza tanto de la adquisición de bienes y de los servicios cuya procedencia son de países del extranjero por parte de los demandantes nacionales.

Finalmente, respecto a la importación Calzada (2017) nos comenta sobre cómo debe medirse la importación, el cual se tiene los indicadores siguientes: el volumen en lo que concierne al valor de lo que se importa, además también introduce del volumen y el precio de la importación.

Índice de ventas

El índice de ventas es un indicador del acceso a los mercados, el cual es definido por Rojas Quijano (2017), en términos sencillos como la cantidad de cosas que logran ser vendidas, de hecho, que ello va íntimamente ligado al concepto de venta el cual el autor lo define como un contrato y es que a través de este se traslada un bien que es de propiedad de una persona, a estar bajo la potestad ajena, y esa transacción se realiza a un precio que entre vendedor y comprador se estipule. Y el objetivo final de esa transacción es obtener las respectivas ganancias que se traduce en ingresos para las empresas.

Dimensión 3: Mecanismos de defensa comercial

A nivel internacional la OMC explica con claridad en que caso se aplica una medida antidumping, como un mecanismo de defensa comercial:

La OMC (2018^a), nos indica que en esta organización internacional está compuesta por miembros que pueden ejecutar acciones antidumping cuando se importa un producto y la empresa que exporta ese producto lo hace a un precio menor al que usualmente establece en su propio mercado nacional. Pues para la OMC las

importaciones a las cuales se aplica dumping pues no solo es un ejercicio que este lejos de la lealtad y que ocasiona perjuicio a la producción local del país.

Además, la OMC (2018^a) determina lo siguiente respecto a las medidas de defensa comercial, a las cuales las han clasificado en correlativas, las cuales define como un tipo de medida que corregía las distorsiones que se daban en el mercado, las cuales eran ocasionadas por aquellas prácticas de comercio desleal generado por la otra parte. Pero la OMC para ello es que tiene el llamado acuerdo contra el dumping, o llamado acuerdo antidumping que también incluye dentro de ello las respectivas subvenciones y las compensaciones que los integrantes de la OMC podían imponer como la manera de enmendar el perjuicio que le causaría a sus mercados la aplicación de un dumping o subvención que pueda generarse de un integrante de la OMC hacia otro.

Régimen arancelario

En lo que concierne al régimen arancelario Fernández (2020), nos menciona que es en realidad la clasificación de los productos, tanto los que se van a exportar y los que se van a importar, además de tener en claro su respectiva sub partida y debidamente codificado en su nomenclatura para así poder tener un efectivo régimen arancelario.

Aranceles:

Es importante definir los aranceles para poder comprender con mayor amplitud acerca del régimen arancelario, sobre todo el TLC, por ello Osorio (2016) nos ayuda a definirlo como una nomenclatura que es usada como la oficial para poder establecer impuestos, y realizar ello se debe realizar un procedimiento de numerar todos aquellos productos que sean exportables o importables.

También Saavedra (2017) nos expone la definición de aranceles de manera más precisa en el que manifiesta que los aranceles son gravámenes que deben ser utilizados sobre los productos que sea importen o bien que se exporten, pero para Saavedra los impuestos son generalmente usados sobre las importaciones. Pero el autor afirma que en el caso peruano y bueno que es el común denominador a varios

países, pues los gravámenes no se ejecutan sobre las exportaciones, más si sobre las importaciones.

Asimismo, González (2013) nos habla del origen del arancel de aduanas el cual nos indica que tiene como objeto sobre todo poder ampliar las arcas fiscales, pero de hecho ese concepto para el autor se amplió porque con el desarrollo del comercio internacional, la política arancelaria fue una herramienta para la política económica, el cual sobre todo para temas laborales, y el respectivo balance en aspectos internacionales

Por otro lado, Padin, J. (2019), nos comenta que en los países de mayor desarrollo estableció sus aranceles en un nivel máximo, incluso demasiado altos, pero ello indica el autor es para proteger sectores sensibles de su economía, y pone como ejemplo el arroz en el país de Japón o el queso fresco y el aceite de oliva, en el caso de la Unión Europea.

Además, Sanizo, J. E. (2019) en su investigación sobre el Impacto de las importaciones de prendas de Vestir de China en el nivel de Producción del Rubro Textil de la Ciudad de Juliaca en el año 2018, nos define sobre el arancel como una modalidad de impuesto, o también llamado gravamen que se emplea en bienes que sean importados o también de exportación, de hecho, lo más común es la aplicación hacia las importaciones.

Respecto a los aranceles, Torres (2010) nos aterriza el tema en el TLC Perú – China el cual advierte prácticas desleales y la sensibilidad del sector textil, el cual nos afirma que un TLC suscrito entre Perú y China no tuvo popularidad debido a la creciente especulación, pues se popularizó la idea que esta sería perjudicial para el mercado peruano y sobre todo sobre qué sectores serían los perjudicados, pues Torres nos indica que al responder esa pregunta se determinó al sector textil como el más susceptible, sobre todo porque ya se venía conociendo las prácticas desleales que China aplicaba, no solo en el mercado al comercializar, sino también al momento de la producción de estos productos del rubro textil.

Por otro lado, Buffa (1977) respecto a los aranceles y tarifas nos indican que la determinación de estos se basa sobre todo en el flujo de materiales, además que estas tienen impacto en la decisión de embarcar materias primas, pero también los productos intermedios, y los terminados.

Finalmente, Castañeda Fernández (2019) nos menciona que un arancel para un mejor control y también registro se establece una codificación llamada partida arancelaria la que contiene 10 dígitos en nuestro país, ello también para una mejor clasificación.

Barreras arancelarias y no arancelarias:

Según World Trade Organization (2020), las barreras arancelarias y no arancelarias son definidas como medidas de protección, y en caso de transgredirlas pueden aumentarse considerablemente restricciones y aumento de derecho de tasas en las medidas de protección o también en el caso que una rama de la producción extranjera amenace a la nacional.

Otros indicadores acerca de los mecanismos de defensa comercial son las barreras arancelarias y las barreras no arancelarias, sobre ello Trujillo y Posada (2005) nos manifiesta que este tipo de mecanismos las cuales puntualmente tiene como objetivo no permitir el ingreso de aquellos productos proveniente de otros mercados que sean análogos a los que ya se producen localmente, y ello pues con la intención de volver más caro esos productos o bien complicar su introducción en el mercado local.

En el mismo orden de ideas, Baena y Fernández (2016) nos advierten sobre el uso excesivo de medidas proteccionistas pues los autores consideran que estas podrían tener afectación en aquellos productos, sectores y aquellas empresas que quisieran exportar y que se vieran limitados por estas, y que no serían suficientes los esfuerzos de las normas establecidas por el acuerdo de la GATT.

Adicionalmente Guadagni y Kaufmann (2004) nos hablan de las medidas antidumping, las cuales, si bien pueden ser arancelarias o no arancelarias, pero que en sí mismo son perjudiciales o bien lo son en potencia según los autores, es por ello que ya

muchos países en el mundo descartan por acuerdo bilateral eliminar la posibilidad de su aplicación, y ponen como ejemplo al TLC entre Chile y Canadá como ejemplo.

En el mismo sentido Klein y Tokman (2000) orientan su estudio en el sentido que globalizar, quiere decir que cada vez más las economías de los países deben estar más integradas, y para llegar a ese objetivo se debe cada vez más, eliminarse o al menos ir reduciéndose progresivamente este tipo de barreras, pues consideran los autores que la creación de la GATT para luego evolucionar en la OMC, los TLC del norte y del Sur, etc., se orientan y tienen como objetivo reducir los aranceles mediante distintas medidas, las cuales han acercado las economías.

Régimen no arancelario

Medidas técnicas al comercio

Dentro del régimen arancelario tenemos las Medidas técnicas al comercio el cual acerca de este tema Boza y Fernández (2014), nos indican que existen las llamadas barreras del tipo no arancelaria, la cual definen que viene a ser cuando se toman acciones cualesquiera que sea, pero que sea diferente a establecer un gravamen que afecte a la importación de mercancías. Como por ejemplo se suele usar medidas sanitarias, y un sin número de acciones técnicas que, según los autores en lugar de promover el libre comercio, obstruyen de manera encubierta el mercado internacional, además de calificarlo como discriminatorio y arbitrario.

Pero existe una consonancia de los autores de prevenir y poner un control a las medidas no arancelarias, en este caso Bradford (2005) no es la excepción el cual según el autor nos indica que existió la Ronda llamada de Doha en el año 2001, el cual tenía como objetivo que el mercado sea cada vez más libre, pero sobre todo atendiendo puntos que no se pudieron tocar en las rondas de la GATT en el país de Uruguay, que lógicamente estos puntos eran acerca de los procedimientos de la propiedad intelectual y de la certificación, determinas como se solucionarían las disputas en las licitaciones, etc.

En el 2015 se realizó la llamada Conferencia de la ONU, donde se trataba de ver el tema del Comercio y Desarrollo, cuyas siglas son la UNCTAD en cuyo documento final se planteó la siguiente definición sobre las medidas no arancelarias (MNA), en donde la ONU plantea en el documento la definición acerca de las MNA o llamadas medidas no arancelarias, las cuales manifiestan no son las convencionales de las cuales en ataño se trataba solo de imponer aranceles, sino que en este caso se orienta a medidas no arancelarias que tendrían de igual forma consecuencias en el la relaciones internacional de los productos que generen intercambio, no solo en el costo de estos sino en la cantidad de los que se produce.

Además de la definición nos brinda la forma como se encuentra clasificadas las MNA a nivel internacional, las cuales según la UNCTAD (2015) nos indica que las Medidas no Arancelarias se clasifican en un máximo de 16 capítulos, los cuales van desde la letra A hasta la letra P, y dentro de estas existes un número máximo de 3 niveles. Al interior de los capítulos un número de quince de ellos hacen alusión a la situación que los países atribuyen para sus respectivas importaciones. Respecto a las medidas tres de ellas son técnicas, la A, B y la medida C, y doce pertenecen a las medidas que son llamadas no técnicas, denominadas desde la D hasta la O. Ya luego el llamado capítulo P hace alusión a las acciones de exportación.

Finalmente, Cabezas, Chávez, Porras y Falla (2020), nos menciona sobre la Barreras no arancelarias la cual los define como cualquier medida diferente a un arancel que pueda tener afectación al comercio de los productos que fueron importados, dentro de ello se resalta las medidas que son sanitarias y también las fitosanitarias llamadas injustificadas.

Medidas No técnicas al Comercio

Estas acciones no se refieren en lo que concierne a las características de lo que concierne al producto propiamente dicho, en realidad se refiere a las que tienen que ver a cómo es que el comercio se protege de cara a la competencia desleal y el conjunto de medidas como por ejemplo el control de precios, en ese sentido Quicaña (2020) nos habla de las medidas no técnicas aplicadas al comercio, sobre todo en relación al capítulo D, el cual abarca las medidas que no son usuales para proteger el comercio, sobre todo aplicando el antidumping, así como también las respectivas compensaciones y protección del mercado, y todo lo que incumbe aplicar para poder equilibrar medidas desleales que puedan aplicar las contrapartes. Respecto al capítulo E está contenida acerca de temas concernientes de las licencias que no se renuevan automáticamente, las prohibiciones a aplicar y respectivos tipos de inspecciones que puedan poner restricciones al intercambio comercial.

Variable 2: Producción

Definición:

Elwood (1983) realiza una definición exacta acerca de la producción, y nos indica que esta es un mecanismo de modificación, el cual de hecho lo realiza la mano del hombre, y como afirma el autor, tiene interés el hombre en su propio beneficio, y este no solo aplica para productos, sino también para los servicios, y es que ambos pertenecen a un solo mecanismo el cual al ser modificados se enajenan y pierden su propia identidad, perdiendo su forma original, pero también existen mercancías se originan desde que se origina el mecanismo de transformación. El autor denomina a los que pierden su identidad como los factores de producción y a los que son mercancías los llama productos.

Adicionalmente Valenzuela (2019) nos proporciona una definición adicional de producción, quien nos menciona sobre el producto total y como este va respondiendo al añadirse los respectivos insumos que servirán para producir, y la forma como estos favorecen para poder obtener el producto.

Por otro lado Martínez Rivera (2017) reflexiona sobre la producción, indicándonos que Latouche parte de la premisa que la producción debe controlarse, cuyo objetivo es tener una relación equilibrada entre el ser humano y lo que provee la naturaleza.

Así mismo Becerra (2018), nos menciona la producción en el marco de la tecnología, definiendo que, al menor aumento de esta, influye en la productividad del trabajo y por ello lo que concierne a la función de producción se iría hacia arriba

Finalmente, Noblecilla Lozada, J. Y., & Rivera Panta, S. A. (2021) menciona a la producción como el uso de recursos que tanto una empresa o también una persona utiliza para que de esa manera pueda crear los bienes y servicios necesarios para cubrir distintas necesidades.

Etapas de la producción:

Valenzuela (2019) también nos da detalle de las etapas de la producción con lo siguiente, y pues para el autor eso va dependiendo de acuerdo a la empresa en cuestión, porque cada uno tiene sus propios escenarios y contextos, y también pues ello está en función a que tan grande sea la empresa, pero el autor nos indica que hablar de etapas de la producción resalta el nivel de tecnología que va emplear la empresa, pues el proceso puede ser largo y complicado o no dependiendo de la técnica y tecnología a emplear.

Dimensión 1: Bienes

Respecto a los bienes, Menger (1996) define a los bienes como las cosas que en principio puedan en la práctica y concretamente satisfacer las respectivas necesidades del ser humano, y ese hecho las vuelve elementos útiles, es decir que resuelven el inconveniente directamente, pero no por casualidad, sino por causalidad, es decir porque fueron producidas para ello, y siempre que tengan estas características es que el autor los define como bienes.

Por otro lado, Ferreyra (2020) define a los bienes de carácter intangible, ello bien puede ser porque sea un objeto o también por ser mercancía, a diferencia de los

servicios que son de tipo intangibles y por ello se conceptualiza como una actividad que es brindada por un ente que presta servicios.

Dimensión 2: Servicios

Existen distintos conceptos sobre servicios, pero Sandhusen (2002) lo define a continuación con mayor exactitud, indicando que estos son las actividades que son ofrecidos tanto para ser vendidos o bien para ser puestos en alquiler, y su esencia es pues que no son productos tangibles, pero si traen como consecuencia la posesión de ese algo que es el servicio.

En el mismo sentido Rapahmell (1974) define los servicios como mercancías que de hecho se pueden comercializar pero de manera aparte, es decir el autor se refiere al igual que Sandhusen a que es un producto si, pero intangible, es decir no se puede palpar, y a diferencia del producto si lo puedes sentir antes de ser comprado, sin embargo en los servicios no pasa eso, pero la idea principal de un servicio, según nos define el autor es que este debe indemnizar el dinero que se ha pagado por el en la medida que estos servicios satisfagan las necesidades y deseos de los que pagan por ello.

Dimensión 3: Factores de producción

El autor Pindyck, R. (1995) define los factores que participan en la producción como recursos, pero que estos son usados por personas o también pueden ser usados por una empresa, pero se cual fuere, el objetivo de ello es siempre producir tanto los bienes como brinda servicios, o también crearlos.

A su vez Valenzuela (2019) nos brinda una definición clásica, pero a su vez importante de los factores productivos en donde indica que al combinarse los factores productivos que finalmente son partes tangibles y también producto del aporte humano es que al fusionarse nos dan como resultado un producto o en todo caso un servicio determinado. Para Valenzuela son tres los factores productivos, los que clásicamente se conocen como el trabajo, la tierra y el capital

Complementando el concepto de Factores de la Producción, García y Falquez (2015) nos desmenuzan cada uno de dichos factores, la cual los dividen en tres factores, el primero es el trabajo, el cual lo componen aquellos trabajadores que pueden estar calificados o no para ello, luego están las materias primas que el autor define como los bienes que una empresa puede comprar y que las modifica para que se conviertan en productos ya finalizados, y finalmente el capital el cual está compuesto por las máquinas y equipos, así como de las existencias.

III. METODOLOGÍA

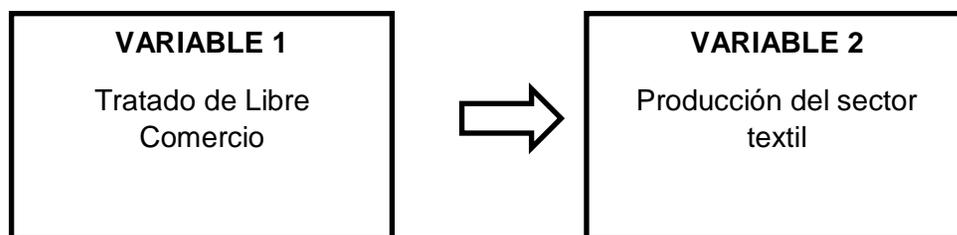
3.1. Tipo y diseño de investigación

Se ha hecho uso de un diseño que no experimental de tipo longitudinal de tendencia para datos de serie de tiempo con alcance correlacional, el cual se ha sistematizado los datos de las variables desde 1950 a 2019, es decir 70 datos anuales.

Según Valderrama, M. (2002) refiriéndose a la metodología nos indicaba que esta también adopta el nombre de empírica o también llamada dinámica, y esta de hecho está vinculada al tipo de investigación elemental, ya que la metodología siempre va a estar en función de los hallazgos que este tipo de investigación básico haga y también de sus contribuciones teóricas, cuyo objetivo es siempre brindar el bienestar necesario que necesita toda sociedad, así como de tener los beneficios requeridos.

Figura 2. Evolución del sector textil manufactura

La relación de alcance correlacional quedaría de la siguiente manera:



Fuente y elaboración: Propia

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: Tratado de Libre Comercio

Definición conceptual:

Respecto a la definición de TLC, Alarco (2007), nos indica que los TLC son instrumentos de la política comercial los cuales son los más avanzados en comparación a lo que concierne a los sistemas de preferencias arancelarias, pero que son de menor impacto respecto a las uniones aduaneras y uniones económicas. La liberalización comercial nos indica el autor ingresó a la agenda regional a propósito de los programas de ajuste y estabilización suscitados en la crisis de la deuda de la década del año de 1980, aunque este fenómeno no fue en realidad generalizado

Por otro lado, según Guerrero (2010) nos define el TLC como un convenio completo, el cual debería incluirse siempre temáticas relevantes respecto a cómo se va llevar el intercambio comercial entre ambos países participantes. Guerrero considera que para acceder a mercados era crucial tocar temas como las barreras de tipo arancelarias, pero también las que no eran arancelarias, además del uso de las normas de origen, los impedimentos técnicos, acciones sanitarias que se vayan a exigir, etc. Es por ello que para Guerrero ninguno de estos aspectos debería faltar en un TLC, es por ello que para Guerrero debería ser siempre integral.

Variable 2: Producción

Definición conceptual:

Para Elwood (1983) la producción es un proceso donde se transforman las cosas y que estas pueden ser tanto de bienes como de servicios, y estas se enajenan, es decir pierden su respectiva identidad, para dar paso a una nueva forma, en cambio se tienen también a las mercancías o los productos (bienes) que se originan del proceso, a las primeras el autor las llama factores que sirven para producir, y a las mercancías los denominó productos.

Por otro lado, para Render y Heizer (2007) consideran a la producción como el conglomerado de herramientas que ayudan a maximizar la productividad de una

organización, en este caso de una empresa, la que debe tener como foco la planificación, la ejecución y el respectivo control para que además se pueda tener como resultado un producto que sea de calidad.

Finalmente, Amilcar (2003) define a la producción como un término que enmarca aquellos procesos que son transformativos, es decir los bienes son adecuados, pero con el objetivo de dar satisfacción a las necesidades de las personas, es decir aquel proceso de transformar las cosas a través del ciclo de producción.

3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis

Población:

En el actual trabajo de investigación la población son los productores textiles

Se utilizó un muestreo el cual es no probabilístico por conveniencia enfocado en las series históricas de la producción manufacturera del sector textil.

De acuerdo a la fuente que se constituye en oficial ya que corresponde al gobierno del Perú, la serie tiene información de 70 series desde 1950 a 2019 en las fuentes de acceso del INEI y el BCR.

Sin embargo, a lo largo del año 2020 ocurrió un suceso único en la historia. La presencia de la COVID-19 mostró cambios en la dinámica del comercio global y en sus cadenas de suministro. Por lo que la inclusión de este año es de cuidado en el análisis.

Consideramos el uso de las series históricas de la producción manufacturera del sector textil de 1950 a 2019, de frecuencia anual para la serie de tiempo.

En cuanto la muestra, el presente estudio de investigación toma una data para el análisis desde 1950 hasta 2019, tomando como muestra a la población, información que luego será procesada para determinar la hipótesis.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En la actual investigación se hizo uso de la recolección de datos, que se recogieron de distintas instituciones públicas, entre ellas el BCRP, INEI, Sociedad Nacional de Industrias (SIN), como entre otras fuentes.

3.5. Procedimientos

Acabado todo el proceso de recolectar datos este fue precisado a un período de indicadores anuales. Adicionalmente para poder hacer posible la respectiva prueba de hipótesis, se hizo uso del programa Eviews, a través del cual se ha podido desarrollar modelos econométricos.

3.6. Método de análisis de datos

Para poder llevar a cabo los métodos para el análisis de los datos se ha utilizado el modelo econométrico, así mismo también los análisis de datos.

La metodología de estimación de mínimos cuadrados ordinarios dinámicos (DOLS) presentada por los autores Stock y Watson (1993) permite corregir los problemas de heterocedasticidad y endogeneidad donde se asume de acuerdo a lo estudiado por Hansen (1992), el considerar una estimación como:

$$y_t = X_t' \beta + \sum_{j=-q}^r (\Delta X_{t+j}') + v_t$$

En las series económicas, como señala Wooldridge (2010), existe la presencia de comportamientos irregulares de forma histórica, por las múltiples variables que suelen relacionarse de forma dinámica.

El método DOLS permitiría estimar las relaciones de largo plazo para la renta manufacturera del sector textil con la inclusión de la variable dummy que capture el TLC de Perú y China en lo que respecta al método correlacional para la investigación, lo cual se mejorará con la ponderación temporal de White (DOLS a DGLS, por la generalización) para la heterocedasticidad.

Haciendo uso de las recomendaciones de Wooldridge (2010), la metodología se realiza en el programa Eviews 10 con la siguiente estrategia

1. Análisis de estadísticas descriptivas a nivel individual

- a. Identificación de media, desviación estándar, asimetría y curtosis
 - i. Cálculo de media, desviación estándar, asimetría y curtosis de largo plazo a nivel de departamentos para cada serie
 - ii. Análisis de nivel de asimetría y curtosis sobre su relación en el comportamiento de la distribución
- b. Prueba de igualdad de medias entre series de sección cruzada:

$$SST = \sum_{i=1}^n (\bar{X}_j - \bar{X})^2$$

2. Análisis de estacionariedad en series

En esta etapa se identifica que existe la raíz unitaria en las series

- a. Identificación de raíz unitaria individual bajo el método ADF

Se estima una regresión en diferencias que incorpora valores pasados como regresoras. Si se encuentra presencia de raíz unitaria en las series en niveles, se evalúa la presencia en primeras diferencias; si se logra la ausencia de raíz unitaria en primeras diferencias a nivel de sección cruzada regional se decide trabajar con la modificación de las series:

$$\Delta Y_t = \gamma Y_{t-1} + \sum_{j=1}^p (s_j \Delta Y_{t-1}) + e_t$$

- b. Identificación de raíz unitaria en común bajo el método Levin, Lin & Chu
Se estima una regresión de tipo panel con los residuos encontrados en pruebas anteriores y distinguiendo la secuencia de sección cruzada de la muestra:

$$Y_{it} = D_{it} + u_{it}$$

El valor de residuo muestra la dependencia temporal como un movimiento factorial

$$u_{it} = \lambda_i^{Ft} + \epsilon_{it}$$

c. Identificación de nivel de relación entre series

Mediante el uso de la prueba de Johansen y Fisher a nivel individual de sección cruzada por departamentos::

$$H_0: -2 \sum_{i=1}^N \log(\rho_i) \rightarrow X^2 2N$$

3. Decisión de método de estimación

En esta etapa definimos el nivel de relación de las series y la forma funcional de las series para mostrar estacionariedad. Si lo planteado inicialmente hasta ahora es válido, deberíamos notar que existe la presencia de la raíz unitaria individual y común respecto a las series de producción manufacturera respecto a lo que concierne del sector textil y TLC capturado en la dummy:

$$y_t = X_t' \beta + \sum_{j=-q}^r (\Delta X_{t+j}') + v_t$$

Para un estimador GLS que es insesgado, consistente, eficiente y de distribución asintóticamente normal:

$$\sqrt{n}(\hat{\beta} - \beta) \xrightarrow{d} N(0, (X' \Omega^{-1} X)^{-1})$$

4. Evaluación de método de estimación

d. Suma total de residuos al cuadrado

El método representa la minimización del argumento del estimador:

$$\hat{\beta} = \arg. \min_{\beta} (Y - X\beta)' \Omega^{-1} (Y - X\beta)$$

e. Varianza de largo plazo

$$\hat{\sigma}_{ij}^2 = \arg. \min_{\hat{\sigma}} \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (X_{it} - \bar{X}_i)^2$$

f. Normalidad de residuos

Evaluada con histogramas bajo supuestos de distribución normal

g. Poder de predicción con el coeficiente de Theil

$$TIC = \frac{\sqrt{\sum_{t=T+1}^{T+h} \frac{(\hat{y}_t - y_t)^2}{h}}}{\sqrt{\sum_{t=T+1}^{T+h} \frac{(\hat{y}_t)^2}{h} + \sum_{t=T+1}^{T+h} \frac{(y_t)^2}{h}}}$$

3.7. Aspectos éticos

En el actual documento de investigación se considera en todo momento ajustarse de manera irrestricta la propiedad y la investigación intelectual, así mismo se ha considerado el debido respeto a las fuentes electrónicas, la intención en todo momento es ajustar el estudio a la norma vigente, pero también a los respectivos principios que nos brinda la ética, que nos posibilite determinar la originalidad de lo que se ha investigado.

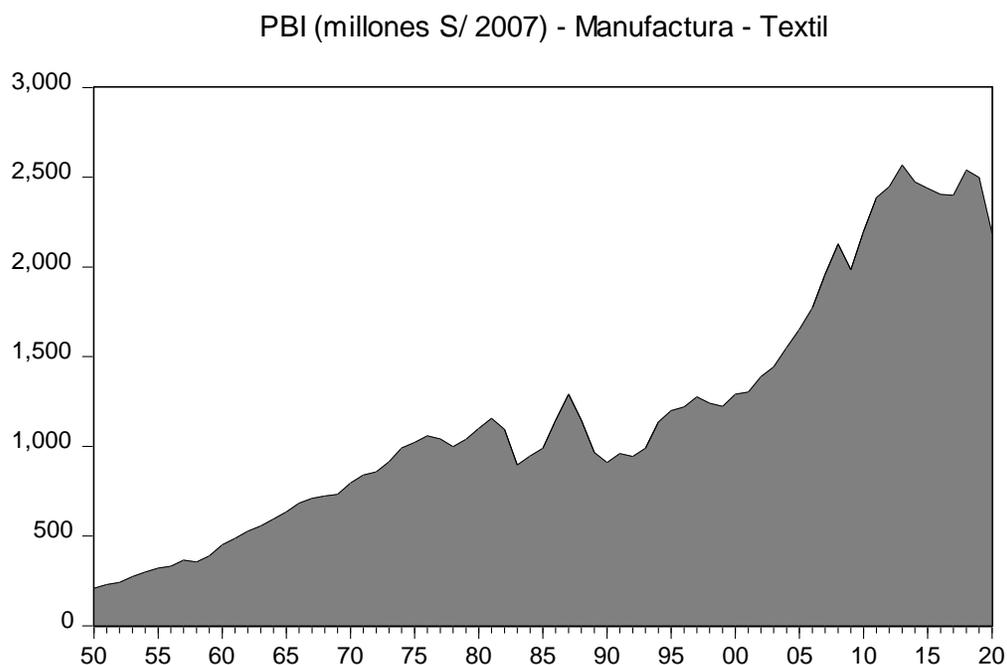
Lo que se ha citado a lo largo del estudio, se ha realizado respetando las comillas, y en general se ha utilizado el método APA para identificar los derechos del autor y con ello al mismo tiempo respetar los derechos que todo investigador tiene.

IV. RESULTADOS

1. Determinación de la relación que existe entre la firma del Tratado de Libre Comercio Perú-China y la producción textil-confecciones en Perú de 2010 a 2019

La serie de producción manufacturera textil en Perú, tiene un alto grado de dependencia de la actividad económica general del país. Como se aprecia a continuación en la figura, la evaluación del sector textil de manufactura va en crecimiento continuo desde el inicio de la serie, con un cambio de tendencia acelerada desde 1990 hacia adelante, esto también se ha visto impactada dado que se ha fomentado en mayor medida la inversión de carácter privado, y por sobre todo por el dinamismo que esto conlleva.

Figura 3. Evolución del sector textil manufactura

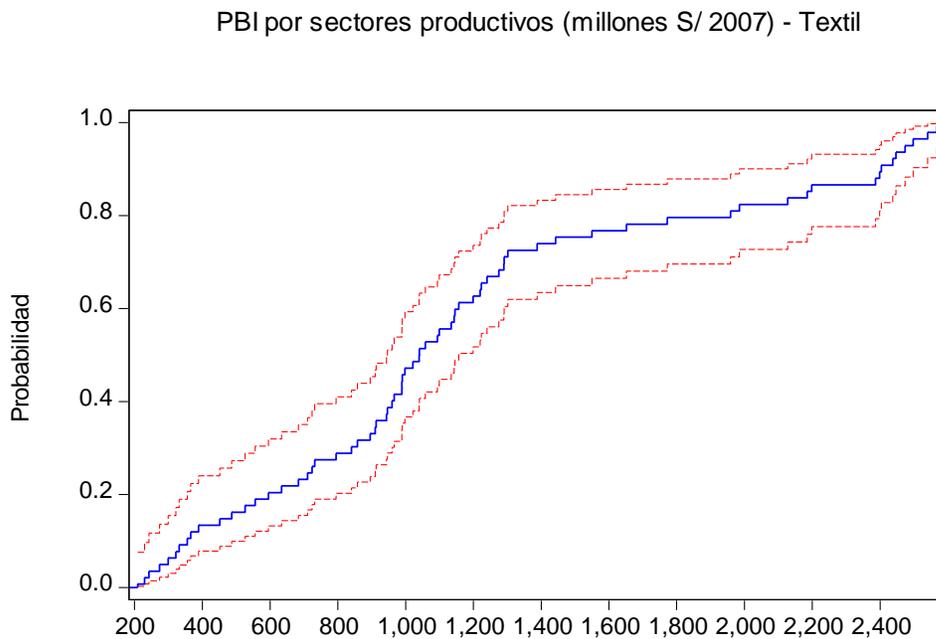


Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

Ello marca una relación de cambios en el transcurso del tiempo. De acuerdo a su densidad en la curva de probabilidad de distribución normal, podemos ver que hay mayor cantidad de valores inferiores, lo que confirmaría que el crecimiento de este sector es reciente, de aproximadamente 10 años.

Por lo que, la acumulación toma la mayor cantidad de valor en la primera escala cuantitativa, donde las cifras de producción textil son más bajas en comparación a los años más recientes.

Figura 4. PBI por sectores productivos (millones S/ 2007) – Textil

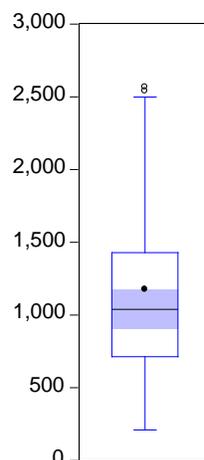


Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

El análisis previo, es complementado a la segmentación en el diagrama de cuartiles, donde puede notarse la existencia de un mayor volumen de valores cercanos al promedio de 1,000 millones de soles de 2007; y con valores atípicos por sobre los 2,500 millones de soles de 2007.

La serie de producción textil de manufactura en el Perú, muestra un cambio de tendencia marcado desde el 2010 aproximadamente. Lo que genera el interés en el estudio de este cambio de tendencia, en relación a que pudo impulsar el desarrollo acelerado de este sector.

Figura 5. Evolución de la densidad del sector textil de manufactura en Perú



Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

Con la guía metodológica señalada en capítulos anteriores, se realiza la estimación econométrica del modelo lineal para sustentar la relación existente entre la firma que se realizó por el TLC Perú-China y la producción textil-confecciones desde el 2010.

El método DOLS permitiría estimar las relaciones de largo plazo para la producción manufacturera del sector textil con la inclusión de la variable dummy que capture el TLC de Perú y China en lo que respecta al método correlacional de la investigación, lo cual se mejoró con la ponderación temporal de White (DOLS a DGLS, por la generalización) para la heterocedasticidad.

Encuentro que la producción manufacturera aumento en un 12.95%, en promedio, desde que se suscribió el TLC entre Perú y la República Popular de China. Mostrando una relación positiva, significativa al 95% de confianza y que permite minimizar la sumatoria de residuos al cuadrado y la varianza de largo plazo. Los detalles de la estimación, pueden ser consultados en la sección de anexos, donde se detallan las pruebas de raíces unitarias, estacionariedad, relación, análisis sobre residuos y demás acorde a lo señalado a la metodología.

Tabla 6. Estimación del TLC Perú-China sobre la producción textil manufacturera

Dependent Variable: Log(Producción textil manufacturera)

Method: Dynamic Least Squares (DOLS)

Sample (adjusted): 1950 2019

Included observations: 70 after adjustments (60)

Cointegrating equation deterministics: Constant, Trend

Fixed leads and lags specification (lead=1, lag=8)

White heteroskedasticity-consistent standard errors & covariance

Variable	Coefficiente	Error estándar	t-Statistic	Prob.
TLC Perú China	0.129540	0.059893	2.162866	0.0356
Constante	6.135960	0.068652	89.37714	0.0000
Tendencia	0.022577	0.001739	12.98129	0.0000
R-squared	0.917438	Mean dependent var	7.052096	
Adjusted R-squared	0.896797	S.D. dependent var	0.475442	
S.E. of regression	0.152737	Sum squared resid	1.119767	

Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

2. Análisis del régimen tributario sobre la producción del sector textil-confecciones peruano

Empleando el mismo diseño metodológico previo, encuentro que la relación anual del régimen impositivo en promedio sobre la producción textil manufacturera ha sido considerablemente significativa. El incremento del régimen impositivo, medido como la tasa impositiva, en 1% reduce en 3.11% el total de producción textil manufacturera en promedio a un nivel de confianza de 95% y cumpliendo los supuestos econométricos como puede verse en los anexos.

Tabla 7. Estimación de régimen impositivo sobre la producción textil manufacturera

Dependent Variable: Log(Producción textil manufacturera)

Method: Dynamic Least Squares (DOLS)

Sample (adjusted): 1950 2019

Included observations: 70 after adjustments

Cointegrating equation deterministics: C @TREND

Fixed leads and lags specification (lead=4, lag=1)

White heteroskedasticity-consistent standard errors & covariance

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Régimen impositivo	-3.114614	1.183115	-2.632554	0.0109
Constante	6.333208	0.166124	38.12332	0.0000
Tendencia	0.031049	0.001525	20.35467	0.0000
R-squared	0.913818	Mean dependent var	6.875180	
Adjusted R-squared	0.901506	S.D. dependent var	0.586636	
S.E. of regression	0.184108	Sum squared resid	1.898164	

Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

3. Análisis de la relación del acceso a mercados sobre el nivel de producción del sector textil peruano

Con el mismo diseño metodológico previo, encuentro que la relación anual en promedio sobre la producción textil manufacturera ha sido considerablemente significativa. El incremento de acceso a mercados, medido como la suma de comercio de Perú con el resto de países, en 1% aumenta en 5.09% el total de producción textil manufacturera. Desde el año 2010 hasta 2019, se encuentra que existe un factor que correlaciona a la producción textil manufacturera en 6.60%. La suma de ambos efectos bordea los 11.70% en promedio a un nivel de confianza de 95% y cumpliendo los

supuestos econométricos como puede verse en los anexos. (Desde el TLC del 2010, es significativo el 6.60%)

Tabla 8 Estimación de cooperación económica sobre la producción textil manufacturera

Dependent Variable: Log(Producción textil manufacturera)

Method: Dynamic Least Squares (DOLS)

Sample (adjusted): 1950 2019

Included observations: 70 after adjustments

Cointegrating equation deterministics: C

Fixed leads and lags specification (lead=1, lag=1)

White heteroskedasticity-consistent standard errors & covariance

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(Acceso a mercados)	0.050902	0.004848	10.49923	0.0000
Años >= 2010	0.660640	0.038381	17.21289	0.0000
C	6.781164	0.035536	190.8231	0.0000

R-squared 0.871328 Mean dependent var 6.916662

Adjusted R-squared 0.853881 S.D. dependent var 0.605473

S.E. of regression 0.231445 Sum squared resid 3.160451

Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

4. Análisis de la cooperación económica en el nivel de producción en el sector textil-confecciones peruano en los años 2010 a 2019.

Considerando la inclusión del TLC Perú y la República Popular de China desde el año 2010, se considera evaluar la acumulación y permanencia del TLC Perú China hasta el año más reciente. Con el mismo diseño metodológico, encuentro que la relación anual sobre la producción textil manufacturera ha sido considerablemente significativa. En un acumulado total de 2010 a 2019 de aproximadamente 10.77%, de 1.07% de promedio anual de mejora en cooperación a un nivel de confianza de 95% y cumpliendo los supuestos econométricos como puede verse en los anexos

Tabla 9. Estimación de cooperación económica sobre la producción textil manufacturera

Variable dependiente: Log(Producción textil manufacturera)

Método: Mínimos cuadrados generalizados (HAC corrección)

Muestra: 1950 2019

Included observations: 70

HAC standard errors & covariance (Bartlett kernel, Newey-West fixed bandwidth = 4.0000)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Año 2010	0.976440	0.151641	6.439166	0.0000
Año 2011	1.058616	0.151641	6.981077	0.0000
Año 2012	1.083709	0.151641	7.146556	0.0000

Año 2013	1.131690	0.151641	7.462968	0.0000
Año 2014	1.094551	0.151641	7.218049	0.0000
Año 2015	1.079724	0.151641	7.120278	0.0000
Año 2016	1.065794	0.151641	7.028415	0.0000
Año 2017	1.063873	0.151641	7.015747	0.0000
Año 2018	1.121054	0.151641	7.392826	0.0000
Año 2019	1.104286	0.151641	7.282253	0.0000
Constante	6.719027	0.151641	44.30884	0.0000

R-squared	0.357375	Mean dependent var	6.884521
Adjusted R-squared	0.237564	S.D. dependent var	0.651985
S.E. of regression	0.569297	Akaike info criterion	1.864058
Sum squared resid	19.12187	Schwarz criterion	2.246483
Log likelihood	-54.17406	Durbin Watson	2.016136
F-statistic	2.982817	Prob(F-statistic)	0.003269

Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

V. DISCUSIÓN

Uno de los objetivos relevantes de este trabajo de investigación, es la de establecer la relación entre el TLC Perú-China y la que concierne a la producción textil-confecciones respecto al período 2010 a 2019, en donde se utilizó un muestreo no probabilístico enfocado en las series históricas de la producción manufacturera en el sector textil, para el cual se tomaron desde los años 1950 a 2019, siendo un total de 70 datos cuya frecuencia es anual, en el que se hizo uso de una metodología de serie de tiempo, en la que se aplicó una investigación el cual es descriptiva y un diseño de investigación aplicada, de enfoque cuantitativo, del cual se tuvo como resultado que la producción textil aumentó en un 12.95% desde el momento que se suscribió el TLC con el país de China el año 2010, con un 95% de confianza, y que lleva a concluir que el nivel de relación que exista entre las respectivas variables es positiva.

En este caso teniendo en consideración los respectivos resultados hallados, damos por aceptada la hipótesis general la cual establece que existe relación entre la firma del TLC Perú-China y lo que concierne a la producción textil-confecciones en Perú entre los años 2010 a 2019.

En relación a ello, la investigación de los autores Carrasco y de Poblete (2020) en su libro que lleva el título: “Sector Textil: Impacto del TLC Perú – China en el crecimiento económico peruano en el periodo entre los años 2010 – 2018”, quienes en sus resultados encontraron una relación positiva en lo que respecta a exportaciones, así como de las importaciones entre Perú y China y en lo que concierne al crecimiento económico de nuestro país, además por otro lado respecto a las importaciones textiles, estas se han dado en mucha menor proporción, los que en términos cuantitativos obtuvieron que el crecimiento económico aumentó en un 0.0599981% en el periodo 2010 – 2018, el cual precisamente es analizado en el contexto de la suscripción del TLC Perú y China. Y de esa manera de forma similar la presente investigación da como resultado que la relación del TLC con la producción textil es positiva, pues esta aumentó en 12.95% al 95% de confianza y por lo tanto la similitud se explica porque al crecer la producción textil está también es parte del crecimiento económico del país.

En el mismo sentido la investigación realizada por Moreno L. (2018) la cual lleva como título: “Exportación de productos no tradicionales tras la suscripción del Tratado de Libre Comercio Perú – China en los años 2010 al 2017”, en lo que concierne al precio de exportación en el sector Textil, se considera como uno de los productos más notables el pelo fino de la alpaca tipo cardado, y puntualmente respecto a este producto nos indica que el crecimiento fue del 184%. Es decir, tanto Moreno como Cabrera y Poblete coinciden en la relación positiva del TLC en la exportación e importación, así como en los productos que no son tradicionales respectivamente. Además de ello Moreno nos expone como resultado que el pelo fino de la alpaca como parte del valor textil de exportación medido en toneladas, desde el 2010, año que se firmó el TLC al 2017, creció en 102%, el cual concuerda con la presente investigación, pues se tomó la suma del comercio, es decir del acceso al mercado que incluye también al mercado chino, en un aumento del 1%, nos permite incrementar en 5.09% el total de la producción textil que por lo tanto también abarca la del pelo fino de alpaca, el cual es similar por los investigado por Moreno.

En la misma línea de similitud de Florián y Cornejo (2020) en su trabajo de investigación sobre la “Implicancia del TLC Perú y China en la economía del Perú en el período 2001 al 2018”, tuvo como resultado que, al incrementarse en una unidad la inversión extranjera, se estaría permitiendo un aumento de 0.400% en el PBI peruano, es decir existe una relación positiva, similitud que puede ser explicada porque el presente trabajo de investigación considera a la suma del mercado internacional para medir el acceso a mercados, el cual incluye también el mercado chino y respecto al crecimiento de la producción textil es parte y componente del crecimiento del PBI nacional el cual es sostenido y positivo, ello como consecuencia desde que entrara en vigencia el Tratado de Libre Comercio.

Finalmente, Pillco y Rojas (2020) en su trabajo de investigación que lleva el título “Impacto Económico del TLC con la China en el Sector Textil Peruano”, en donde se tiene el resultado que el grado de relación entre el Tratado de Libre Comercio Perú – China y el crecimiento del sector textil es determinado por el R2 ajustado de 0,960, es

decir el grado de relación significa un 96% entre ambas variables, la cual es positiva, análisis de resultados que es similar a los obtenidos por esta investigación la cual obtuvo que el coeficiente de determinación ajustado (R^2 ajustado) es de 0.8967, es decir del 90,67%, teniendo en cuenta que el R^2 ajustado se hizo uso en la regresión múltiple para poder saber el nivel de relación que existe entre las respectivas variables, las cuales en ambos estudios de investigación los resultados son similares, investigaciones que si bien difieren en los períodos pero los resultados similares se explica también porque pertenecen a datos de las variables sistematizadas entre los años 1973-2019 en el caso de Pillco y Rojas, y de 1950-2019 en el caso de mi trabajo de investigación.

De esta última investigación de Pillco y Rojas es una de las que deja en relieve, pues sus hallazgos al igual que el trabajo de investigación que aquí expongo, además de la similitud nos permite poder establecer un alto grado de correlación positiva que en resumen se traduce que el acceso a un mercado competitivo como el chino en lugar de ser una amenaza se ha constituido en una gran oportunidad y un reto para la producción textil peruana.

VI. CONCLUSIONES

Se ha llegado al término del trabajo de investigación, y en ese sentido se ha llegado a las conclusiones que se exponer a continuación:

- Respecto a lo que concierne al nivel de relación que ha tenido el TLC Perú – China en la producción textil - confecciones concluimos que existe una correlación positiva, significativa al 95% de confianza, adicional a ello se determinó que la serie de producción manufacturera textil en Perú, tiene un alto grado de dependencia de la actividad económica general del país.
- Respecto al análisis de a la relación del régimen tributario en la producción textil-confecciones se observa que el régimen impositivo tributario tiene una correlación significativa, el cual por un 1% hace que la producción se reduzca en 3.11%, el cual nos lleva también a la conclusión que al existir mayor presión tributaria fomenta la informalidad, dado que induce a que algunas empresas reduzcan su producción y con ello sus ingresos, ocasionando que se vean obligados a pasar a la informalidad.
- En el análisis del acceso a mercados, se ha concluido que cuando se ha incrementado el acceso a mercados, entendiéndose como la suma de comercio de Perú con el resto de países y su relación en el nivel de producción textil peruano es de igual modo ha sido muy significativa, se ha obtenido que en un 1% de aumento tiene una correlación positiva en 5.09% en la producción textil-confecciones. Precisamente desde el año 2010 hasta el 2019 la correlación es bastante elevada la cual llega al 6.60%, es decir la apertura comercial. Con todo ello nos lleva a concluir que la apertura a los mercados internacionales ha significado de enorme beneficio llegando a un pico de producción de S/2500,000 000, nivel no registrado a nivel histórico al menos desde 1950 hasta el 2019.
- Lo que concierne a la relación de la cooperación económica, es decir cuando se ha medido la acumulación del comercio desde el 2010 al 2019 teniendo en

cuenta no solo los TLC con China sin con distintos países este tiene una correlación positiva en proporción que en un 1.07% aumenta la producción textil en 10.77%. El cual nos lleva a la conclusión que la rúbrica de distintos TLC, no solo con el país de China, sino también como es el caso de los TLC con Singapur, Tailandia, Japón, Unión Europea, Alianza del Pacífico, etc., ha sido significativo el impacto y aparte de ello positivo respecto a la producción textil.

VII. RECOMENDACIONES

1. Según los resultados obtenidos respecto a la correlación del régimen impositivo tributario, se recomienda que, ante un Tratado de Libre Comercio, buscar todas las facilidades para evitar el exceso de medidas arancelarias y no arancelarias, debido que, según lo estudiado al elevarse el régimen tributario, genera reducción en la producción textil, el cual si bien cada Estado podría recaudar y al mismo tiempo proteger sus mercados, obliga a los productores a reducir gastos, ocasionando que en algunos casos se evada impuestos, o ejercer comercio informal.
2. Se recomienda una mayor inversión mediante una política en la que se incentive la innovación tecnológica e innovación científica del sector textil, para poder elevar la capacidad productiva y de exportación la cual es marcadamente menor a la de China, ello debido que usualmente se sostiene que el motivo de la baja producción peruana, y el índice negativo de la balanza comercial al TLC Perú-China, sin embargo el factor tecnológico e industrial es el que nos ha venido rezagando frente a otras economías, cuyo aparato productivo es mucho más desarrollado.
3. A raíz de los resultados obtenidos respecto a la enorme correlación del TLC entre los países de Perú y China en lo que concierne a la producción textil-confecciones el cual aumentó en un en un 12.95%, por ello se recomienda mantener la política de apertura comercial, y no cesar en la búsqueda permanente de nuevos mercados con el objetivo de robustecer cada vez más nuestro mercado textil y también nacional, el cual al mismo tiempo significará

dado la exigencia en calidad y productividad de mercados extranjeros, cada vez más diversificar nuestra oferta nacional.

4. La economía China es un mercado estratégico, donde si bien tenemos que estar alertas y aplicar las herramientas de ser necesario en caso de prácticas desleales respecto a nuestra producción nacional, finalmente el TLC ha sido beneficioso, por ello finalmente se recomienda no solo estar vigilantes, sino también preparar de herramientas y de mayor financiamiento a nuestros productores nacionales, y también promover cada vez más los emprendimientos de los micro y pequeños empresarios, dado que el aumento de los indicadores de producción textil se viene originando debido a la apertura comercial, porque ello no solo implica a la producción textil, sino también al campo laboral. Por ello se recomienda implementar políticas que apoyen la formación de nuevos emprendimientos textiles, así mismo implementar políticas de apoyo a la industrialización de productor que puedan ser producidos con mayor valor agregado.

Es necesario la permanente búsqueda de la diferenciación o llamada diversificación en lo que respecta a la oferta que el Perú realiza, en relación a lo que hace la China, para ello se debe incrementar aquellos sectores que tienen la capacidad de ofrecer aquellos productos con valor agregado y de esa manera poder darle satisfacción a los clientes, cubriendo sus necesidades, un ejemplo de ello es el sector agrícola, para dar un ejemplo sobre ello, se podría potenciar aquellas políticas que impulsen la industria y la respectiva industrialización de los productos que tengan el valor agregado que tanto necesitamos en mayor medida.

REFERENCIAS

Alarco Tosoni, G. (2017). Tratados de libre comercio, crecimiento y producto potencial en Chile, México y Perú. *Economía unam*, 14(42), 24-46. Obtenido de

<https://www.sciencedirect.com/journal/economia-unam/vol/14/issue/42>

Amilcar (2003), Análisis de Eficiencia sobre Explotaciones Lecheras de la Argentina

<https://helvia.uco.es/xmlui/bitstream/handle/10396/257/13209760.pdf;jsessionid=7D05B1AB9E8A51C5567FFA5363085DAB?sequence=1>

Becerra Ventura, T. (2018). Efectos de la inversión pública agrícola en el producto bruto interno peruano, 1990 – 2016.

<http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/3011/TESIS%20DE%20BECERRA%20VENTURA%20TITO.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

Buffa, E. S. (1977). *Modern production management: managing the operations function*. Wiley/Hamilton.

file:///C:/Users/yorgina/Downloads/modern-production-operations-management-8nbsped-0471819050_compress.pdf

Cabezas Meza, K., Chávez Ramírez, S., Porras, D., Heber Falla Cárdenas, J. M., & Landauro Rodríguez, J. D. Organización Mundial del Comercio. Avances y limitaciones de la experiencia multilateral en el comercio internacional. *ECONOMIA INTERNACIONAL*, 1.

https://viceacademico.unmsm.edu.pe/wp-content/uploads/2020/11/Revista-Econom%C3%ADa-Internacional-a%C3%B1o1_numero1_-_2020_1.pdf#page=6

Cadenas Polanco, B. G., & Loayza Melgar, A. C. (2019). Efecto de las exportaciones mineras en el producto bruto interno del Perú 1995-2018.

<https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/aaf20b3e-2de7-42c6-9f76-9b5bd51cf899/content>

Calzada Villajuan, I. A. (2017). Tratado de libre comercio Perú-Chile y el comercio exterior peruano 2002-2016.

<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/16309>

Carrasco Concha, K., & Poblete Flores, A. G. (2020). Sector textil: impacto del tratado de libre comercio Perú-China en el crecimiento económico peruano en el periodo 2010-2018.

http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/9869/1/2020_Carrasco%20Concha.pdf

Carpio Gómez, M. O., & Sandoval Zegarra, F. D. (2017). TLC Perú-China: un análisis de los factores no arancelarios que afectaron las exportaciones de uvas frescas a China durante los años 2009 y 2016.

<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/624976/restricted-resource?bitstreamId=3604326>

Carhuancho Córdor, J. R., & Marquez San Miguel, A. K. (2019). Determinación de los factores que han afectado a los empresarios de Gamarra que comercializan T-shirt peruano, debido a las importaciones de T-shirt provenientes de China, durante el periodo 2010 al 2017.

<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625687/Carhuancho-CJ.pdf?sequence=8&isAllowed=y>

Castañeda Fernández, R. F. (2019). La Influencia de las Exportaciones de Orégano en el PBI del Perú Durante el Periodo 2011 - 2018.

<https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/1273/Castaneda-Fernandez-Ricardo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Chaves García, C. A. (2019). Informe de Coyuntura Económica N 13.

<https://www.ulibertadores.edu.co/images/facultades/economia/octc/informe-coyuntura13.pdf>

Castañeda Alvarado, A, Alarcón Jibaja, A y Hinostraza Llacua, P. (2021). Efectos del TLC Perú-China en la comercialización de “T-Shirt” de algodón durante el 2010-2019. Universidad San Ignacio de Loyola..

<https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/c72176df-61fe-4365-91e8-c11dc68ea38f/content>

Cohen Orantes, I. (1981). The concept of integration. CEPAL Magazine.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12327/15143152I_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Duarte Plazas, A., & Gutiérrez Triana, A. M. (2018). Impacto de los tratados de libre comercio en el sector textil confecciones colombiano.

https://repositorio.unbosque.edu.co/bitstream/handle/20.500.12495/4191/Duarte_Plazas_Anamar%c3%ada_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Echaccaya Huamani, M. (2018). Comercio internacional tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú – Corea del Sur, 2009-2017.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/32204/Echaccaya_HM.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Espinales Manosalva, G. R. (2018). El tratado de libre comercio del Perú con la República Popular China y su incidencia en la balanza comercial del Perú periodo 2010-2015.

file:///C:/Users/migue/Downloads/espinalesmanosalva_gari.pdf

Ferreya Salazar, J. L. (2020). Teoría de los precios.

https://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12737/7147/Jairo_Exam.Suf.Prof_Titulo_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Fernández Marina, S. A. (2020). Análisis de las exportaciones e importaciones de oro del Perú, periodo 2009-2019.

https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/4192/Sandra_Tesis_Licenciatura_2020.pdf?sequence=5&isAllowed=y

Gachúz Maya (2012) Chile's Economic and Political Relationship with China, in: Journal of Current Chinese Affairs, 41, 1, 133-154

<https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/186810261204100105>

Galeano Ruiz, L. M., & Gutiérrez Acosta, E. C. (2017). Análisis del impacto económico en el sector textil de Bogotá por la importación y venta de productos textiles de China 2005-2015

https://repository.ugc.edu.co/bitstream/handle/11396/4415/An%C3%A1lisis_sector_textil_importaciones.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gaytán, R. T. (2005). Teoría del comercio internacional. Siglo XXI.

<https://books.google.es/books?id=vWAEfcJWwqwC&lpg=PA7&ots=f0kSSnhgC5&dq=%20Ricardo%20Torres%20Gayt%C3%A1n%2C%20en%20el%20cap%C3%ADtulo%20XII%20define%20%20E2%80%9CLa%20balanza%20de%20comercio&lr&hl=es&pg=PA205#v=onepage&q=enumera%20y%20cuantifica&f=false>

Guevara Lam, E. E., & Novak, F. (2010). El Perú y el comercio internacional.

<https://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/173098/EI%20Per%c3%ba%20y%20el%20comercio%20internacional.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Gómez Ramos, E. L., & Gómez Chiñas, C. (2019). ¿Genera el Tratado de Libre Comercio de América del Norte distorsiones para México? Un análisis a partir de medidas no arancelarias. *Análisis económico*, 34(85), 53-70.

<http://www.scielo.org.mx/pdf/ane/v34n85/2448-6655-ane-34-85-53.pdf>

Gómez, Y., Casusol, M. (2018). Análisis del TLC Perú China en las exportaciones del cobre para el periodo 2009-2017

https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/4068/Yessica%20Gomez_Mario%20Casusol_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2018.PDF?sequence=1&isAllowed=y

Guadagni, A. A., & Kaufmann, J. (2004). International trade and world poverty. *CEPAL Magazine*.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11048/84083096I_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Hansen. (1992). Testing for parameter instability in linear models. Rochester: *Journal of Policy Modeling*.

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0161893892900199>

Klein, E., & Tokman, V. E. (2000). Social stratification under stress in the era of globalization. *CEPAL Review*.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10760/72007029I_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). Fundamentals of marketing. Pearson educación.

[https://books.google.com.pe/books?id=r59-AgAAQBAJ&pg=PA458&dq=Kotler,+P.,+%26+Armstrong,+G.+\(2003\).+Fundamentals+of+marketing&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiaiNCaipv1AhVXFrkGHZhKARoQ6AF6BAgFEAl#v=onepage&q=Kotler%2C%20P.%2C%20%26%20Armstrong%2C%20G.%20\(2003\).%20Fundamentals%20of%20marketing&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=r59-AgAAQBAJ&pg=PA458&dq=Kotler,+P.,+%26+Armstrong,+G.+(2003).+Fundamentals+of+marketing&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiaiNCaipv1AhVXFrkGHZhKARoQ6AF6BAgFEAl#v=onepage&q=Kotler%2C%20P.%2C%20%26%20Armstrong%2C%20G.%20(2003).%20Fundamentals%20of%20marketing&f=false)

Konrad (2020). Multilateralism Latin American perspectives

<https://www.kas.de/documents/7851262/11461624/Multilateralism+Latin+American+perspectives+Ingl%C3%A9s.pdf/0fd38753-4fec-da1c-4162-229ecbfcf816?version=1.2&t=1628109420141>

Li, M. (2021). El comercio entre china y américa latina: Una revisión de la literatura. Ibero-América Studies.

<https://iberiamerica.org/index.php/p/article/view/10/9>

Marsano Delgado, J. M. E. (2017). La teoría macroeconómica y la producción de bienes y servicios. Cultura: Revista de la Asociación de Docentes de la USMP, 31

http://www.revistacultura.com.pe/revistas/RCU_31_la-teoria-macroeconomica-y-la-produccion-de-bienes-y-servicios.pdf

Martínez León, A. A. (2018). El Comercio Internacional en la Zona de Integración Fronteriza en la Región Tumbes y Cantón Huaquillas periodo 2006 – 2016.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/24336/martinez_la.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Martínez Rivera, S. E. (2017). China: ¿oportunidad o utopía para el crecimiento económico de México y de América Latina? Economía Informa, 403, 21–34.

<https://doi.org/10.1016/j.ecin.2017.05.002>

Maya Muñoz, G. (2017). 200 años: Principios de Economía Política y Tributación (1817-2017). Ensayos de Economía, 27(50), 11-14.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692http://www.scielo.org.co/pdf/enec/v27n50/2619-6573-enec-27-50-11.pdf/24336/martinez_la.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Mallqui Florián, B. A., & Roncal Cornejo, A. P. Z. (2020). Implicancia del TLC Perú – China en la economía peruana durante el año 2001 al 2018.

http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/9904/1/2020_Mallqui%20Flori%c3%a1n.pdf

Minutti, E. C., & Brutto, G. L. (2018). La cooperación de China en América Latina: ¿hacia una Nueva Economía Estructural? Carta Internacional

<https://www.cartainternacional.abri.org.br/Carta/article/view/806/388>

Moreno Marengo, L. O. (2018). Exportación de productos no tradicionales tras la firma del tratado de libre comercio Perú–China 2010-2017.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/25020/Moreno_MLO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Nuñez Merejildo, A. F. (2019). La regla de acumulación de origen diagonal en textiles y confecciones peruanas: Análisis del acuerdo de la Alianza del Pacífico.

https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/14054/NU%c3%91EZ_MEREJILDO_LA_REGLA_DE_ACUMULACION_DE_ORIGEN_DIAGONAL_EN_TEXTILES_Y_CONFECCIONES_PERUANAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Noblecilla Lozada, J. Y., & Rivera Panta, S. A. (2021). Identificación de factores de producción para el mejoramiento de la competitividad del sector artesanal de paja toquilla en el Distrito de la Arena año 2020.

http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/7677/1/REP_ADMI_JACKELINE.NOBLECILLA_SERGIO.RIVERA_IDENTIFICACION.FACTORES.PRODUCCION.MEJORAMIENTO.COMPETITIVIDAD.SECTOR.ARTESANAL.PAJA.TOQUILLA.DISTRITO.ARENA.2020.pdf

OMC (2011) Annual Report, The WTO and Preferential Trade Agreements: From Coexistence to Coherence

https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf

La OMC (2018^a) Technical information on antidumping measures. Retrieved from World Trade Organization

https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/anrep18_e.htm#:~:text=The%202018%20Annual%20Report%20provides,over%20the%20past%2012%20months.

World Trade Organization (2018) - Market access for goods

https://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_e.htm

World Trade Organization (2020) - Technical Information on Safeguards

https://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_info_e.htm

OMC (2015) – Understand the WTO, 12

https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf

Ortiz Carbajal, K. S. (2017). Comercio exterior peruano y balanza comercial 2000-2016.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/13594/Ortiz_CKS.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Petit, J. (2014). La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales. *Revista venezolana de análisis de coyuntura*, 20(1), 137-162.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=36433515007>

Padin, J. M. (2019). Los aranceles aduaneros como herramienta de protección comercial. Límites y alternativas para repensar el caso argentino. *Ensayos de Economía*, 29 (54), 115-136.

<https://revistas.unal.edu.co/index.php/ede/article/view/75883/71999>

Parkin, M. (2010). Macroeconomía. En M. Parkin, *Macroeconomía* (pág. 2 y 89). México D.F.: Pearson Educación de México S.A. de C.V

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=NCMmkjTxKa4C&oi=fnd&pg=PA1&dq=Parkin+-+macroeconom%C3%ADa&ots=s5FleB1SJf&sig=2BKNY2EfnJdGMXIluhcpCGva4Jg#v=onepage&q=Parkin%20-%20macroeconom%C3%ADa&f=false>

Sullivan, C. M. (1973). *Economía para todos*: por Charles M. Sullivan; tr. por José Company Bueno. Edit. Continental.

<https://revistas.utm.edu.ec/index.php/ECASinergia/article/download/146/1339?inline=1>

Pillco Huillca, F. C., & Rojas Juárez, K. M. (2020). Impacto económico del TLC con China en el sector textil peruano.

http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/11002/3/2020_Pillco%20Huillca.pdf

Poma Moya, N. A. (2020). Impacto de las exportaciones de Perú en la participación de mercado de EE.UU., pre y post tratado de libre comercio, 2006- 2016.

https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/9135/1/IV_FCE_315_TI_%20Poma_Moya_2020.pdf

Quicaña Oriundo, J. E. (2020). Impacto de las medidas no arancelarias técnicas:

https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/17352/QUICA%c3%91A_ORIUNDO_JUAN_ENRIQUE_IMPACTO_DE_LAS_MEDIDAS_NO_ARANCELARIAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Quiroz Calderón, B. (2018). Macroeconomía.

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/6400/LIBRO_MACROECONOMIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Render, B., & Heizer, J. (2007). Administración de la producción. & MI Pérez, Trad. México, México: Person Educación.

https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/908/Raul%20Vilcarronero%20Ruiz_Gestion%20de%20la%20produccion.pdf?sequence=6&isAllowed=y

Rojas Quijano, Z. G. (2017). La gestión de Ventas y la Rentabilidad.

<http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/2597/TESIS%20UIGV%20FINAL%20ZULLY%20ROJAS%20-%202007-05-2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rojas, J. J. B. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. Revista Venezolana de Gerencia, 23(83), 543-562.

<https://www.redalyc.org/jatsRepo/290/29058775003/29058775003.pdf>

Rodríguez, C. H. (2019). Comercio internacional.

<file:///C:/Users/migue/Downloads/354-Texto%20del%20art%C3%ADculo-1368-1-10-20170118.pdf>

Robles de Los Ríos, N. G., & Icaza Ponce de León, V. (2019). Factores determinantes que influyen en la importación de tejidos desde China, del 2016 al 2018, para la subpartida nacional 6004100000.

https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/626434/Robles_RN.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Rojas, J. J. B., & Montoya, G. C. (2019). Unión Europea y Japón: ¿El tratado de libre comercio más grande del mundo? Revista de ciencias sociales, 25(1), 62-81

<https://www.redalyc.org/journal/280/28065583004/html/>

Skousen, M. (1994). La economía en tela de juicio: mentiras, mitos y realidades.

http://190.57.147.202:90/jspui/bitstream/123456789/502/1/Comercio_internacional.pdf

Sanizo, J. E. (2019). Impacto de las importaciones de prendas de Vestir de China en el nivel de Producción del Rubro Textil de la Ciudad de Juliaca en el año 2018.

[file:///C:/Users/yorgi/Downloads/Dialnet-LaEconomiaYSuRelacionConElMarketing-6197598%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/yorgi/Downloads/Dialnet-LaEconomiaYSuRelacionConElMarketing-6197598%20(2).pdf)

Schultz (2009): Propuesta de modelo de éxito para la planificación y control de la producción en las medianas empresas del sector textil rubro confecciones de Lima

https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/626391/Schultz_LT.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Torres (2005). Teoría del comercio internacional

<https://books.google.es/books?id=vWAEfcJWwqwC&lpg=PA7&dq=%20Ricardo%20Torres%20Gayt%C3%A1n%2C%20en%20el%20cap%C3%ADtulo%20XII%20define%20%E2%80%9CLa%20balanza%20de%20comercio&lr&hl=es&pg=PA207#v=snippet&q=Relaci%C3%B3n%20&f=false>

Roldán, P. (2016). Factores de Producción. Economipedia. Obtenido de Economipedia.com)

<https://es.scribd.com/document/496032986/Factores-de-Produccion#>

Sánchez, C. R., & Olaya, Á. P. G. (2018). Los acuerdos comerciales bilaterales: el caso colombiano (1990-2015). Apuntes del CENES, 37(65), 117-149.

<https://revistas.uptc.edu.co/index.php/cenes/article/view/5961/6040>

Solano Ruiz, J., & Alonso Ubieta, S. (2020). Evaluación de impacto ex post de acuerdos comerciales: síntesis de algunas aproximaciones teóricas y metodológicas.

<https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/18286/Cuaderno%20004%202020%20Solano%20%26%20Alonso%20M%c3%a9todo.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

Valenzuela, A. (2019). Tópicos de microeconomía.

<http://vicamswitch.mx/wp-content/uploads/2019/08/Alejandro-Valenzuela-MICROECONOM%C3%8DA.pdf>

Valdez, A. B. (2018). Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en el comercio exterior, la inversión extranjera directa y el empleo en México y Estados Unidos (1994-2016) (Doctoral dissertation, Universidad de Sonora).

<https://integracioneconomica.unison.mx/wp-content/uploads/2019/01/Tesis-Araceli-Burgos-Valdez-2018.pdf>

Weck, W., & Marten, T. (2020). Multilateralism.

<https://www.kas.de/documents/7851262/11461624/Multilateralism+Latin+American+perspectivies+Ingl%C3%A9s.pdf/0fd38753-4fec-da1c-4162-229ecbfcf816?version=1.0&t=1617114866347>

Wooldridge, J. M. (2010). Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data. London: MIT Press.

[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=hSs3AgAAQBAJ&oi=fnd&pg=P1&dq=Wooldridge,+J.+M.+\(2010\).+Econometric+Analysis+of+Cross+Section+and+Panel+Data.+London:+MIT+Press.&ots=VYPQoCYWNw&sig=fxfnLnDRoQizyl40WI09ZaiEzf0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=hSs3AgAAQBAJ&oi=fnd&pg=P1&dq=Wooldridge,+J.+M.+(2010).+Econometric+Analysis+of+Cross+Section+and+Panel+Data.+London:+MIT+Press.&ots=VYPQoCYWNw&sig=fxfnLnDRoQizyl40WI09ZaiEzf0#v=onepage&q&f=false)

Zamora Gil, C. M. (2020). Los principales obstáculos en el cumplimiento de los requisitos de negociación, expedición directa y origen en el TLC Perú-China al 2018

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/25564/Zamora%20Gil%2c%20Carolayn%20Mariela.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ANEXOS:

Anexo 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: Tratado de Libre Comercio Perú-China y su relación en la producción del sector textil - confecciones peruano en el periodo 2010-2019

TITULO	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	DISEÑO METODOLOGICO
"Tratado de Libre Comercio Perú-China y su influencia en la producción del Sector Textil - Confecciones peruano en el periodo 2010-2019"	PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	DIMENSIONES DE LAS VARIABLES	ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN DISEÑO DE INVESTIGACIÓN NIVEL DE INVESTIGACIÓN INNSTRUMENTO PARA LA VARIABLE 1
	¿Existe relación entre el Tratado de Libre Comercio Perú-China y la producción textil - confecciones en el Perú en el período 2010 a 2019? PROBLEMAS ESPECÍFICOS - ¿Existe relación entre el TLC Perú-China y la producción textil confecciones en el Perú en el período 2010-2019?	Determinar la relación que existe entre el Tratado de Libre Comercio Perú-China y la producción textil-confecciones en el Perú en el periodo 2010 a 2019 OBJETIVOS ESPECÍFICOS Determinar la relación que existe entre la firma del TLC Perú-China y la producción textil-confecciones en el Perú en el periodo 2010 a 2019.	Existe relación entre la firma del Tratado de Libre Comercio Perú-China y la producción textil-confecciones en el Perú en el período 2010 a 2019 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS Existe relación entre la firma del TLC Perú-China en la producción textil-confecciones en el Perú en el período 2010 a 2019. El régimen arancelario influye en el nivel de producción del sector textil peruano en los años 2010 a 2019	V1: Tratado de Libre Comercio D1: Relación económica D2: Acceso al mercado D3: Mecanismos de defensa comercial	

	<p>- ¿De qué manera el régimen arancelario limita la producción en el sector textil-confecciones en el Perú en los años 2010 a 2019?</p> <p>- ¿En qué medida el acceso a mercados afecta a la producción textil- confecciones en los años 2010-2019?</p> <p>-¿En qué medida impacta la cooperación económica en el nivel de producción textil- confecciones en los años 2010 - 2019?</p>	<p>- Comprobar si el régimen arancelario tiene relación en la producción del sector textil- confecciones peruano en los años 2010 a 2019.</p> <p>- Identificar si el acceso a mercados contribuye afecta al nivel de producción del sector textil peruano en los años 2010 a 2019.</p> <p>- Analizar si la cooperación económica impacta en el nivel de producción en el sector textil- confecciones peruano en los años 2010 a 2019.</p>	<p>- El acceso a mercados tiene relación con el nivel de producción del sector textil- confecciones peruano en los años 2010 a 2019.</p> <p>- La cooperación económica impacta en el nivel de producción del sector textil- confecciones peruano en los años 2010 a 2019.</p>	<p>V2: Producción</p> <p>D1: Bienes y servicios D2: Factores de producción D3: Productos</p>	<p>I</p> <p>INSTRUMENTO PARA LA VARIABLE 2</p> <p>POBLACIÓN</p> <p>MUESTRA</p> <p>TIPO DE MUESTRA</p>
--	--	---	---	---	---

Anexo 2:

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Variable 1 Tratado de Libre Comercio	<p>“TLC constituye un acuerdo integral, que incluye temas claves de la relación económica entre las partes. En el caso del acceso al mercado de bienes, aborda aspectos relacionados con barreras arancelarias y no arancelarias, salvaguardias, normas de origen, obstáculos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias y mecanismos de defensa comercial”. (Guerrero, 2010, p. 2-5)</p>	<p>“Las relaciones económicas de un país con el exterior, al igual que sucede en el mercado interno, se concretan al intercambio de bienes, servicios y capitales, así como el movimiento de la población en tanto fuerza de trabajo, y a los efectos que este intercambio produzca sobre el conjunto de la economía nacional”. (Gaytán, 2005, p. 12)</p>	Relación económica	<ul style="list-style-type: none"> - Acuerdos regionales - Acuerdos multilaterales 	- Número de acuerdos regionales existentes
		<p>“La OMC define acceso al mercado de bienes se refiere a las condiciones bajo las cuales los Estados miembros acuerdan ingresar ciertos bienes en sus mercados, así como a las medidas arancelarias y no arancelarias”. (Poma, 2020, p. 34)</p>	Acceso al mercado	<ul style="list-style-type: none"> - Exportaciones - Importaciones - Índice de ventas 	- Millones de S/ acumulados en el PBI
		<p>“En el comercio internacional, estas herramientas que castigan conductas llamadas comúnmente «desleales» se conocen como mecanismos de defensa comercial. Concretamente nos referimos a las medidas antidumping, los derechos compensatorios y las salvaguardias. Estas han sido las válvulas de escape que han permitido a los países asumir mayores compromisos en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) y en su sucesor la OMC.” (Guevara y Novak, 2010, 185-186).</p>	Mecanismos de defensa comercial	<ul style="list-style-type: none"> - Salvaguardias - Barreras arancelarias y no arancelarias - Subvenciones - Medidas antidumping 	Porcentaje arancelario Arancel Ad valorem Arancel Específico, Aranceles Mixtos.

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Producción	"La producción es un proceso de transformación (gobernado por los hombres o en cuya realización tienen interés los hombres) en el que ciertas cosas (mercancías o servicios) se integran en un proceso durante el cual pierden su identidad y caduca su anterior forma de ser, mientras que otras cosas (también mercancías o bienes) nacen del proceso. Las primeras se llaman factores de producción, las segundas productos". (Elwood, 1983, p. 22)	A aquellas cosas que tienen la virtud de poder entrar en relación causal con la satisfacción de las necesidades humanas se llaman utilidades (cosas útiles). En la medida que se reconoce esa conexión causal y al mismo tiempo se tiene el poder de emplearlas para satisfacer las necesidades humanas, se puede hablar de bienes. (Menger, 1996, p. 30)	Bienes	Necesidades Consumo Satisfacción	Millones de S/ en PBI
		"Una mercancía comercializable aisladamente; o sea un producto intangible que no se toca, no se coge, no se palpa, generalmente no se experimenta antes de la compra, pero permite satisfacciones que compensan el dinero invertido en la realización de deseos y necesidades de los clientes". Rapahmell, 1974, p. 87)	Servicios	- Atención al cliente - Preferencias - Expectativas	Millones de S/ en PBI
		"Los factores de producción son los insumos que se utilizan para producir otros bienes o servicios". (Roldán, 2016, p.16)	Factores de producción	- Valoración de ventas - Competitividad - Cobertura	Producción total de la empresa / total de factores utilizados

Anexo 3. Series históricas para estimación

Observaciones por año	PBI por sectores productivos (millones S/ 2007) Manufactura - Textil	TLC China (variable dummy)	Exportaciones Textiles	Nivel impositivo
1950	208.873	0	0	16%
1951	229.7232	0	0	16%
1952	242.0775	0	0	16%
1953	273.427	0	0	16%
1954	299.2857	0	0	16%
1955	321.7683	0	0	16%
1956	331.6369	0	0	16%
1957	365.5463	0	0	16%
1958	355.7519	0	0	16%
1959	389.0306	0	0	16%
1960	451.2102	0	0	16%
1961	486.3068	0	0	16%
1962	526.2635	0	0	16%
1963	555.9435	0	0	16%
1964	594.9727	0	0	16%
1965	634.1132	0	0	16%
1966	683.1965	0	0	16%
1967	710.1311	0	0	16%
1968	723.6355	0	0	16%
1969	731.7975	0	0	16%
1970	794.7933	0	1.3	16%
1971	840.0182	0	1.1	16%
1972	857.4181	0	5.6	16%
1973	913.2165	0	16.4	16%
1974	990.1619	0	27.4	16%
1975	1021.1033	0	12	16%
1976	1058.0549	0	30.9	16%

1977	1040.1727	0	59	16%
1978	998.2126	0	102.8	16%
1979	1039.5791	0	246.8	16%
1980	1099.1988	0	224	16%
1981	1156.279235	0	234	16%
1982	1093.5967	0	281	16%
1983	895.1488	0	186	16%
1984	946.421	0	257.5	14%
1985	989.0489	0	243.751	11.00%
1986	1143.3107	0	231.949	6.30%
1987	1289.7815	0	255.452	6.00%
1988	1145.2399	0	256.72	10.70%
1989	965.8614	0	344.852	15.00%
1990	909.8404	0	364.347	16.20%
1991	959.6076049	0	392.129	14.70%
1992	943.1191	0	342.994	17.70%
1993	988.4553	0	324.3303292	18.00%
1994	1134.630145	0	395.7609561	18.00%
1995	1198.77477	0	440.6586476	18.00%
1996	1219.810124	0	454.5263511	18.00%
1997	1274.943055	0	572.5843788	18.00%
1998	1240.069295	0	533.554091	18.00%
1999	1222.888968	0	575.4070557	18.00%
2000	1290.784971	0	700.680013	18.00%
2001	1301.985629	0	664.2271607	18.00%
2002	1388.425162	0	676.653284	18.00%
2003	1442.557979	0	823.2535	19.00%
2004	1549.962245	0	1092.378	19.00%
2005	1652.030826	0	1275.1107	19.00%
2006	1772.117602	0	1472.5702	19.00%
2007	1959.1397	0	1736.4664	19.00%
2008	2127.833425	0	2025.8468	19.00%

2009	1984.924861	0	1495.3792	19.00%
2010	2198.360448	1	1560.8284	19.00%
2011	2386.642597	1	1989.8615	18.00%
2012	2447.289117	1	2177.0586	18.00%
2013	2567.575332	1	1927.9708	18.00%
2014	2473.965162	1	1800.1976	18.00%
2015	2437.556667	1	1331.18	18.00%
2016	2403.836478	1	1195.792	18.00%
2017	2399.223026	1	1272.3398	18.00%
2018	2540.410263	1	1401.9002	18.00%
2019	2498.169225	1	1354.8879	18.00%

Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

Anexo 4. Análisis de raíz unitaria a la producción textil en niveles

Null Hypothesis: TEXTIL has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=11)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-0.890563	0.7856
Test critical values:1% level	-3.528515	
5% level	-2.904198	
10% level	-2.589562	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(TEXTIL)

Method: Least Squares

Date: 09/05/21 Time: 14:20

Sample (adjusted): 1952 2019

Included observations: 69 after adjustments

Variable	Coefficien		t-Statistic	Prob.
	t	Std. Error		
TEXTIL(-1)	-0.014422	0.016195	-0.890563	0.3764
D(TEXTIL(-1))	0.300711	0.136467	2.203542	0.0311
C	35.31074	21.48142	1.643780	0.1050

				28.3368
R-squared	0.071711	Mean dependentvar	8	
Adjusted	R-			89.2552
squared	0.043581	S.D. dependentvar	1	
				11.8188
S.E. of regression	87.28862	Akaike infocriterion	2	
				11.9159
Sum squaredresid	502874.0	Schwarz criterion	6	
		Hannan-Quinn		11.8573
Log likelihood	-404.7494	criter.	6	
				1.72682
F-statistic	2.549286	Durbin-Watson stat	4	
Prob(F-statistic)	0.085811			

Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

Anexo 5. Análisis de raíz unitaria a la producción textil en diferencias

Null Hypothesis: D(TEXTIL) has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=11)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.388838	0.0000
Test critical values: 1% level	-3.528515	
5% level	-2.904198	
10% level	-2.589562	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(TEXTIL,2)

Method: Least Squares

Date: 09/05/21 Time: 14:21

Sample (adjusted): 1952 2019

Included observations: 69 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(TEXTIL(-1))	-0.721686	0.133922	-5.388838	0.0000
C	19.10292	11.39415	1.676555	0.0983

R-squared	0.302371	Mean dependentvar	-4.841327
Adjusted R-squared	0.291959	S.D. dependentvar	103.5754
S.E. of regression	87.15374	Akaike infocriterion	11.80178
Sum squaredresid	508916.9	Schwarz criterion	11.86654
Log likelihood	-405.1615	Hannan-Quinn criter.	11.82747
F-statistic	29.03957	Durbin-Watson stat	1.699780
Prob(F-statistic)	0.000001		

Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

Anexo 6. Análisis de la correlación de producción textil y TLC

Cointegration Test - Engle-Granger

Specification: LOG(Producción Textil) Trato Libre Comercio Perú

China ConstanteTendencia

Cointegrating equation deterministics: C @TREND

Null hypothesis: Series are not cointegrated

Automatic lag specification (lag=1 based on Schwarz Info Criterion,
maxlag=11)

	Value	Prob.*
Engle-Granger tau-statistic	-2.276311	0.6518
Engle-Granger z-statistic	-9.398388	0.6718

*Mackinnon (1996) p-values.

Intermediate Results:

Rho - 1	-0.088324
Rho S.E.	0.038801
Residual variance	0.003837
Long-run residual variance	0.009125
Number of lags	1
Number of observations	69
Number of stochastic trends**	2

**Number of stochastic trends in asymptotic distribution.

Engle-Granger Test Equation:

Dependent Variable: D(RESID)

Method: Least Squares

Date: 09/05/21 Time: 14:13

Sample (adjusted): 1952 2019

Included observations: 69 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
RESID(-1)	-0.088324	0.038801	-2.276311	0.0260
D(RESID(-1))	0.351554	0.115414	3.046032	0.0033

R-squared	0.172056	Mean dependentvar	0.002598
Adjusted R-squared	0.159699	S.D. dependentvar	0.067573
S.E. of regression	0.061943	Akaike infocriterion	-2.696649
Sum squaredresid	0.257074	Schwarz criterion	-2.631893
Log likelihood	95.03441	Hannan-Quinn criter.	-2.670958
Durbin-Watson stat	1.794960		

Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

Anexo 7. Análisis de descomposición de varianza de producción textil y TLC

Coefficient Variance Decomposition

Sample: 1950 2019

Included observations: 61

Eigenvalues	0.007255	0.001048	-2.60E-22
Condition	-3.59E-20	-2.48E-19	1.000000

VarianceDecompositionPr

oportions

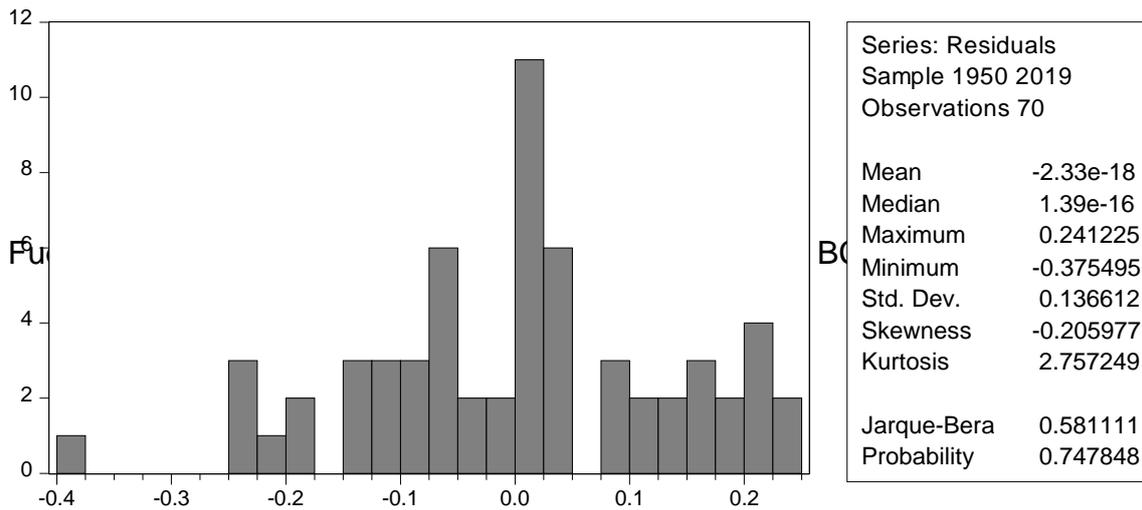
Variable	Associated Eigenvalue		
	1	2	3
TLC	0.827385	0.172615	-1.52E-23
C	0.908973	0.091027	-1.16E-23
@TREND	0.998792	0.001208	-8.60E-17

Eigenvectors

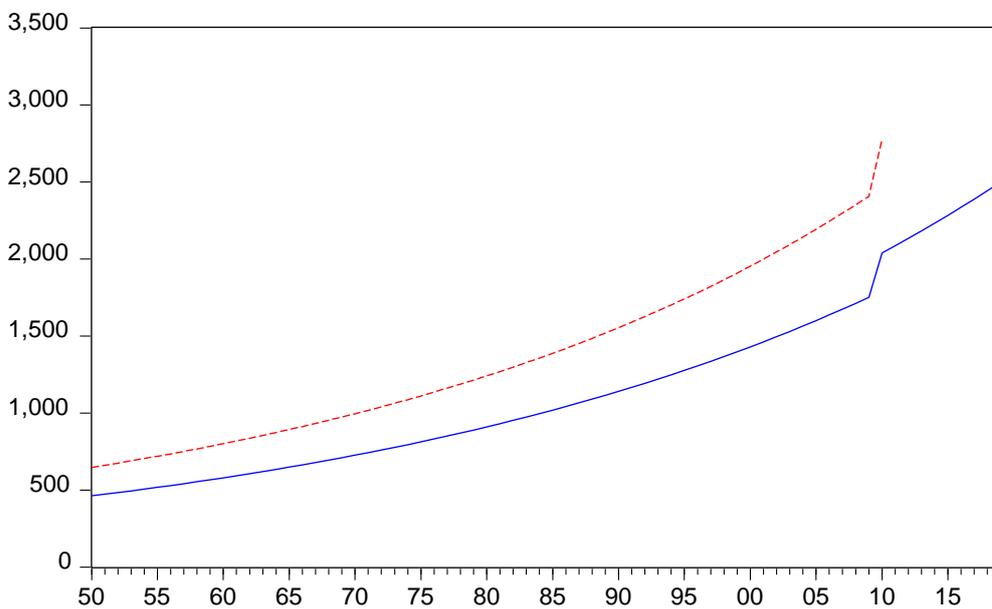
Variable	Associated Eigenvalue		
	1	2	3
TLC	-0.639596	-0.768575	0.014490
C	-0.768440	0.639757	0.014490
@TREND	0.020406	0.001867	0.999790

Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

Anexo 8. Análisis de residuos de estimación de producción textil y TLC



Anexo 9. Análisis de cambio de tendencia de producción textil y TLC Perú China



Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

Anexo 10. Análisis de matriz de correlaciones de estimadores anuales

Años	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Constante
2010	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299
2011	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299
2012	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299
2013	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299
2014	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299
2015	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299
2016	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299
2017	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299
2018	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299
2019	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299
Constante	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299	0.02299

Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

Anexo 11. Análisis de intervalos confidenciales de estimadores anuales

Coefficient Confidence Intervals

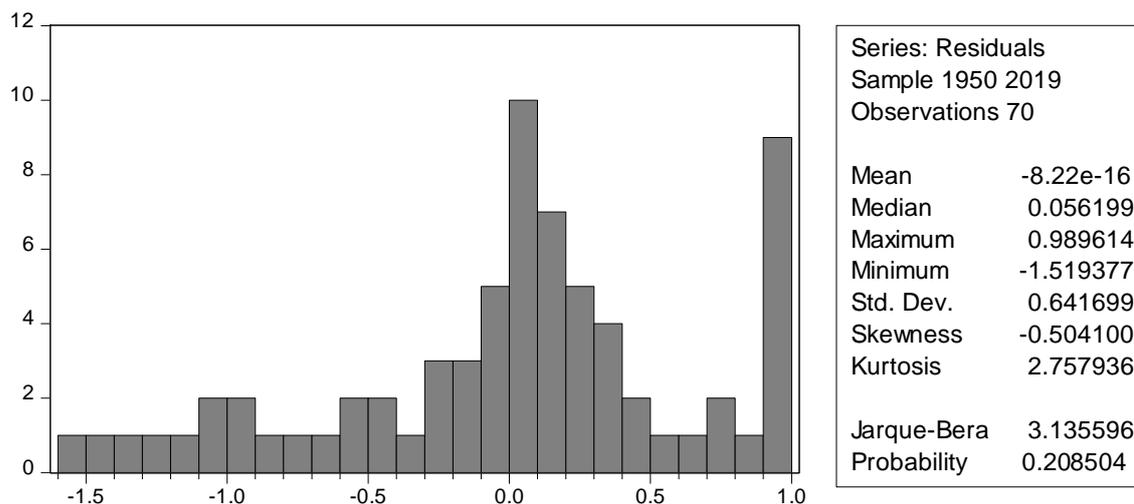
Sample: 1950 2019

Included observations: 71

Variable	Coefficient	95% CI	
		Low	High
Año 2010	0.976440	0.673008	1.279873
Año 2011	1.058616	0.755183	1.362048
Año 2012	1.083709	0.780277	1.387142
Año 2013	1.131690	0.828258	1.435123
Año 2014	1.094551	0.791118	1.397983
Año 2015	1.079724	0.776292	1.383157
Año 2016	1.065794	0.762362	1.369227
Año 2017	1.063873	0.760441	1.367306
Año 2018	1.121054	0.817621	1.424486
Año 2019	1.104286	0.800854	1.407719
Constante	6.719027	6.415594	7.022459

Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

Anexo 12. Análisis de residuos de estimación sobre cooperación



Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

Anexo 13. Análisis de matriz de correlaciones sobre variables independientes cooperación

	Log (Apertura comercial)	Año >= 2010	Constante
Log (Apertura comercial)	2.35E-05	-9.22E-05	-7.72E-05
Año >= 2010	-9.22E-05	0.001473	-0.000720
C	-7.72E-05	-0.000720	0.001263

Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

Anexo 14. Análisis de correlación en series de cooperación

Cointegration Test - Engle-Granger

Date: 09/05/21 Time: 19:53

Equation: EQ03_EXPO

Specification: LOG(TEXTIL) LOG(EXPO) @YEAR>=2010 C

Cointegrating equation deterministics: C

Null hypothesis: Series are not cointegrated

Automatic lag specification (lag=0 based on Schwarz Info Criterion,

maxlag=11)

	Value	Prob.*
Engle-Granger tau-statistic	-3.100286	0.2226
Engle-Granger z-statistic	-11.95007	0.4507

*MacKinnon (1996) p-values.

Intermediate Results:

Rho - 1	-0.170715
Rho S.E.	0.055064
Residual variance	0.013771
Long-run residual variance	0.013771
Number of lags	0
Number of observations	70
Number of stochastic trends**	3

**Number of stochastic trends in asymptotic distribution.

Engle-Granger Test Equation:

Dependent Variable: D(RESID)

Method: Least Squares

Date: 09/05/21 Time: 19:53

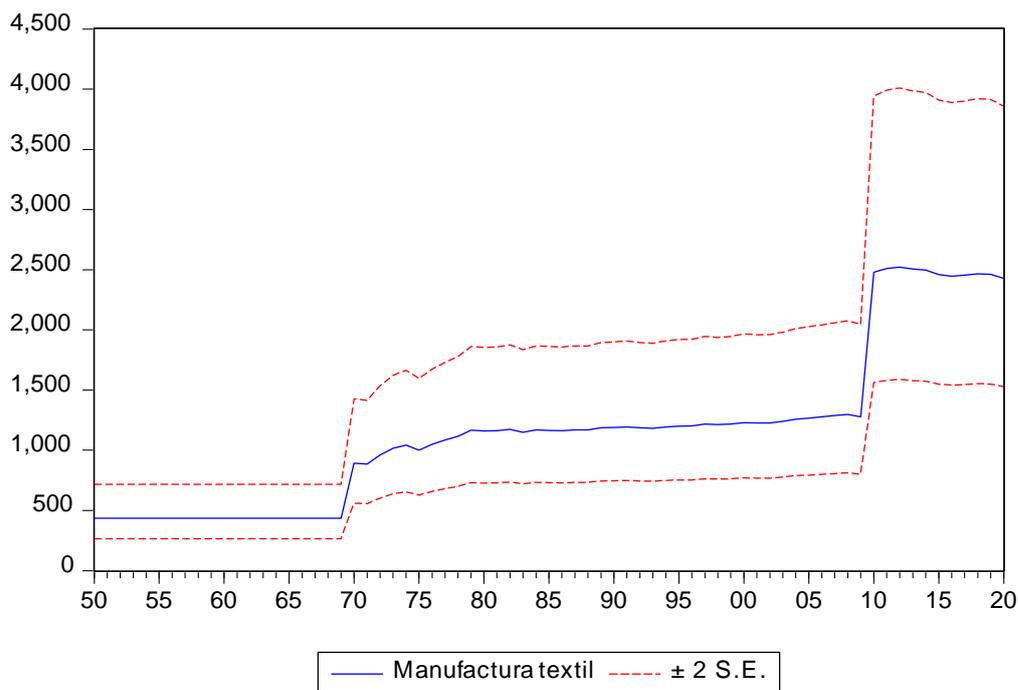
Sample (adjusted): 1951 2020

Included observations: 70 after adjustments

Variable	Coefficien		t-Statistic	Prob.
	t	Std. Error		
RESID(-1)	-0.170715	0.055064	-3.100286	0.0028
				0.00873
R-squared	0.117917	Mean dependentvar	4	
Adjusted R-squared	0.117917	S.D. dependentvar	5	0.12494
				-
				1.43316
S.E. of regression	0.117348	Akaike infocriterion	6	
				-
				1.40104
Sum squaredresid	0.950165	Schwarz criterion	5	
				-
		Hannan-Quinn	1.42040	
Log likelihood	51.16081	criter.	7	
Durbin-Watson stat	1.721173			

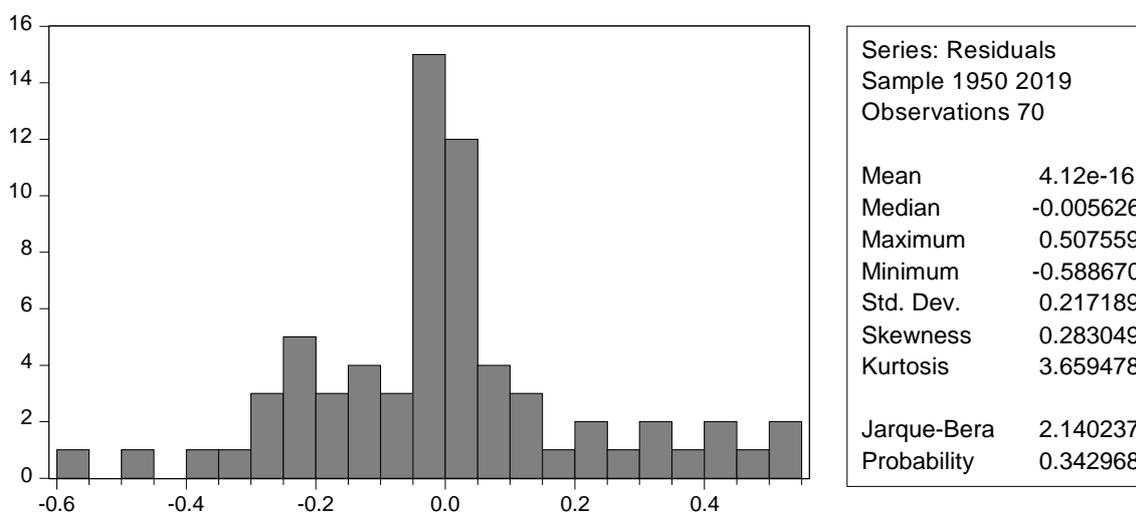
Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

Anexo 15. Análisis de cambios de tendencia en niveles de cooperación



Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP

Anexo 16. Análisis de residuos en estimación de cooperación



Fuente y elaboración: Propia a partir de datos del INEI y BCRP



Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, CÁRDENAS TORRES, LUIS RICARDO, docente de la Facultad de CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional de ECONOMÍA de la Universidad César Vallejo – LOS OLIVOS, asesor de la Tesis titulada: “TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERÚ-CHINA Y SU RELACIÓN EN LA PRODUCCIÓN DEL SECTOR TEXTIL - CONFECCIONES PERUANO EN EL PERIODO 2010-2019”, del autor ROMERO SANCHEZ, MIGUEL ROGER constato que la investigación cumple con el índice de similitud de 13% establecido, y verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender el trabajo de investigación / tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Lima, 16 de noviembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor: LUIS RICARDO CÁRDENAS TORRES	
DNI: 09980786	Firma 
ORCID: 0000-0003-0058-7422	