



Contenido

Del 04 al 10 de julio del 2005

	MANOSEANDO EL TLC	Editorial	2
	A PESAR DE LOS OBSTÁCULOS, EL CAFTA AVANZA <i>Una buena señal para el Perú, pero la batalla para el CAFTA aún no termina.</i>	Hechos de Importancia	3
	ENTRÓ EN VIGENCIA EL SGP PLUS <i>Una oportunidad que debemos aprovechar agresivamente.</i>	Bandeja Legal	4
	CAMBIOS EN EL SNIP <i>¿Es que nadie quiere mejores proyectos de inversión pública?</i>	Actualidad	5
	¿CUÁNDO NOS ACORDAREMOS DEL CONSUMIDOR? <i>Los altos aranceles a los bienes de consumo final afectan a los más pobres.</i>	Economía	6
	MADERA PERUANA PARA EL MUNDO <i>Exportaciones madereras crecieron en 25% en el 2004. Estados Unidos absorbió el 47%.</i>	Comercio Exterior	7
	RADIOGRAFÍA DEL SECTOR TEXTIL EXPORTADOR <i>Para adelante y sin traspies.</i>		

Links de interés

- Asóciese a COMEXPERU
- Publicidad
- Cronograma de Eventos y Foros
- Suscripciones

SEMANARIO COMEXPERU

Directora
Patricia Teullet Pipoli
Editor
Diego Isasi Ruiz-Eldredge
Promoción Comercial
Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis
Sofía Piqué Cebrecos
Jorge Franco Quincot
Colaboradores
Michel Seiner Pellny
Publicidad
Edda Arce de Chávez

Suscripciones
Giovanna Rojas Rodríguez
Diseño Gráfico
Pamela Velorio Navarro
Corrección
Gustavo Gálvez Tafur
Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Manoseando el TLC

Todos los partidos políticos serios saben que el TLC con EE.UU. mejorará la calidad de vida en el Perú. Y con más del 60% de la población apoyándolo ninguno de ellos se atrevería a hablar en contra de este tratado, aunque sí sueltan eso de "pero bien negociado" de vez en cuando y sin especificar a qué se refieren. Al fin y al cabo, son políticos.

¡Hasta el APRA está a favor! Solo que en ese caso el problema es que se han dado cuenta que este tratado es tan buena idea, que no les importa poner en riesgo la oportunidad que tenemos, ¡ahora!, de conseguirlo con tal de que, quizás, si los peruanos somos así de irresponsables, votemos por el APRA y puedan ser ellos los que firmen el TLC. Si así juegan con nuestro futuro siendo candidatos, ¿qué podríamos esperar en un eventual gobierno aprista? Felizmente, por más que suelen aludir a la baja popularidad del actual Presidente, Alan García es el candidato por el que más gente no votaría -con 5 años de "gobierno" que lo justifica-.

El Colegio Médico -no los médicos, valga la aclaración- ha pedido que no se incluya acuerdos sobre medicamentos en el TLC. Si les hicieran caso, no solo nos quedaríamos sin TLC, sino que además perderíamos la oportunidad de eliminar los aranceles a los medicamentos y de que el Estado, a través del MINSA y EsSalud, realice compras más eficientes evitando encarecerlas con los 20 puntos que actualmente reciben en las licitaciones -en contra de lo que manda la Constitución- los productores locales.

Y finalmente están los CONVEAGRO, acostumbrados a vivir con rentabilidades extraordinarias gracias a la franja de precios. Esta protección no es otra cosa que el encarecimiento de los alimentos a través de impuestos a la importación que pueden llegar hasta el 68%. Obviamente, desde esa situación de privilegiados, no quieren competencia. Utilizan a los agricultores pobres para justificar sus demandas, pero lo cierto es que estos no se benefician de los aranceles, porque evidentemente no tienen poder de negociación de sus precios. En resumen, en lugar de privilegiar el acceso de los pobres a alimentos baratos y dirigir recursos para ayudar a la reconversión de los agricultores más pobres hacia actividades que les brinden mayores rentabilidades, se hace caso a los profesionales del bloqueo de carreteras, que sin argumentos y con mucha bulla pretenden eternizar sus gollerías. ¿Veinte años para desgravar el arroz? ¡Por favor!

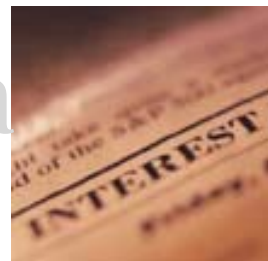
La negociación del TLC es un tema técnico y nuestros negociadores lo están haciendo muy bien. Por una vez unámonos; dejemos de manosear el TLC en favor de intereses personales -políticos o económicos- y hagamos las cosas bien, por el desarrollo del Perú y por el bienestar de los más pobres.

Diego Isasi
Editor

Salas de Conferencias y Eventos
Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO
★★★★★

◀ regresar
página 1



A PESAR DE LOS OBSTÁCULOS, EL CAFTA AVANZA

Tras casi un año desde la firma del CAFTA, este acuerdo ha sido aprobado por el Senado de Estados Unidos a pesar de la fuerte oposición concentrada sobre todo en los *lobbies* azucareros, textiles y sindicatos, entre otros.

Precisamente, la aprobación por parte del Congreso estadounidense es lo único pendiente para que el tratado entre en vigor, pues ya se ha cumplido con el otro requerimiento: que al menos dos poderes legislativos de la región lo ratifiquen. Por lo pronto, ya se ha logrado superar la valla del Senado del país del norte, que aprobó el tratado con 54 votos a favor versus 45 en contra.

Es importante señalar que esta aceptación se dio luego de que el Ejecutivo lograra un acuerdo de último minuto con los legisladores para compensar a la industria azucarera estadounidense por el mayor acceso por cuotas que se concederá a las importaciones azucareras centroamericanas, aunque aun así estas no alcancen ni el 2% de la producción de azúcar de EE.UU. Esta compensación consiste en no permitir que las importaciones azucareras totales superen el volumen anual especificado en la ley del subsidio agrícola del 2002 hasta el 2007, cuando se negocie la nueva ley. Ello le permitió al gobierno obtener votos claves, tanto de demócratas como de republicanos, en el Pleno del Senado. Sin embargo, cabe recordar lo que *The Economist* señaló hace poco: si el Ejecutivo solo logra que el Congreso ratifique un pequeño tratado como el CAFTA rindiéndose al *lobby* azucarero, las perspectivas para las negociaciones multilaterales al nivel de la OMC (ronda de Doha), sobre todo en lo que respecta a la agricultura, serán bastante grises.

Pero la batalla para el CAFTA aún no termina: su escala final es la Cámara de Representantes del Congreso, cuya decisión se espera para la segunda quincena de julio. Muchos consideran que la tarea del Ejecutivo de EE.UU. también será ardua en esta instancia, pues el proteccionismo está a la orden del día entre los parlamentarios estadounidenses. Esperemos que no lo sea, considerando que nuestro TLC también depende de ello.

ENTRÓ EN VIGENCIA EL SGP PLUS

El viernes 1 de julio entró en vigencia el nuevo reglamento del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la Unión Europea (UE), el cual favorece a 178 economías en desarrollo e incluye al Perú de manera provisional en el régimen denominado SGP Plus (Régimen especial de incentivos para el desarrollo sostenible y buen gobierno). Para mantener estas preferencias, que estarán vigentes hasta el 2015, el Perú debe demostrar que cumple con una serie de requisitos. En primer lugar, para el 31 de octubre tiene que haber ratificado ante la Comisión Europea 16 convenios internacionales sobre derechos humanos y laborales y 7 acuerdos (de los 11 planteados) relacionados con la gobernabilidad y el medio ambiente. Para el año 2008, debe haber ratificado los 27 acuerdos. Asimismo, el Perú debe demostrar vulnerabilidad, no puede ser declarado por el Banco Mundial como un país de altos ingresos y sus exportaciones a la UE deben estar relativamente concentradas.

El nuevo reglamento, modificado como consecuencia de la demanda interpuesta por la India en la OMC por la discriminación del Régimen Droga (que solo beneficiaba a 12 países), simplifica el sistema a 3 regímenes: el régimen general, el cual reduce en 3.5% los aranceles de 7,200 partidas; el régimen especial de incentivos para el desarrollo sostenible y buen gobierno, el cual otorga mayores preferencias dependiendo del producto y la eliminación de aranceles a bienes no sensibles para los países en desarrollo con características particulares (en el que se encuentra el Perú); y el régimen especial para países menos adelantados (denominado "todo menos las armas"), dirigido a las 50 economías más pobres del mundo. Otro cambio presentado por el reglamento concierne al mecanismo de graduación de las preferencias, ya que se establecen criterios comerciales a partir de los cuales se empieza a retirar los beneficios a las economías cuyas exportaciones representen más del 1% de las importaciones totales de la UE.

El SGP Plus significa para el Perú la entrada libre al mercado de la UE para 7,200 partidas arancelarias (300 más que con el extinto Régimen Droga). Sin embargo, debido a la unilateralidad de las preferencias otorgadas y el riesgo inherente en las mismas, es importante para el Perú fortalecer los vínculos comerciales con la UE a través de un acuerdo de libre comercio que brinde mayor estabilidad y seguridad. La UE es el segundo socio comercial del Perú, representa el 24.3% de nuestras exportaciones totales (el 2004 le exportamos US\$ 3,014 millones) y son los principales inversores en el país (el 41% del total son de España y 35% del Reino Unido).



NUEVO

Panda Titanium Antivirus 2005

**Máxima protección
contra todo tipo de virus**



¡Cómpralo ahora!

Desde sólo
US\$ 34.00 Inc. IGV
Licencia Anual

◀ regresar
página 1



Cambios en el SNIP

"Ese es el efecto de vivir al revés, al principio siempre nos marea un poco." Estas palabras, que sirvieron para explicarle a Alicia su extrañeza ante el mundo a través del espejo, hoy día sirven para explicar nuestro desconcierto ante las modificaciones al SNIP planteadas por la Comisión de Economía el 22 de junio. El dictamen de dicho grupo de trabajo establece que los ministros de cada sector, presidentes regionales y alcaldes calificarán la viabilidad de sus propios proyectos de inversión. Así, se va quedando con menos piso el SNIP. La satanización de una institución que tiene como finalidad lograr un gasto eficiente, responsable y adecuado no parece tener sentido y menos aun cuando la presión de quienes quieren gastar a sus anchas los escasos recursos públicos tiene tanto eco.

¿EL PRINCIPIO DEL FIN?

Los proyectos de inversión pública tienen como finalidad optimizar la producción, la competitividad, y elevar la calidad de vida en los lugares donde se ejecutan. Por eso fue creado el Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP) que busca que dichas funciones sean realizadas optimizando el uso de recursos de manera que redunden en mayores beneficios, obteniendo así el máximo rendimiento posible por cada sol gastado por el Estado. Al permitir que sean los gobiernos regionales y locales los que determinen la viabilidad de sus proyectos de inversión, se estaría dando un primer paso concreto en sentido contrario a la responsabilidad en las inversiones. Así, los proyectos de inversión serían evaluados por sus propios proponentes, sin que se haya llevado a cabo previamente la generación de capacidades en el manejo de la inversión.

En este sentido, la fórmula legal del dictamen aprobado otorga a los ministros, presidentes regionales y alcaldes, la posibilidad de aprobar la factibilidad y ejecución de proyectos de inversión de sus competencias salvo que requieran de endeudamiento o garantía del Estado. De otro lado, regula las atribuciones de las Oficinas de Inversión de cada región así como delega al MEF la posibilidad de determinar los criterios para la selección de su personal. De acuerdo con la legislación vigente, el MEF ha delegado en los sectores y los gobiernos subnacionales la calificación de los proyectos de inversión dentro de límites cuantitativos claros (S/. 4 y S/. 6 millones para las regiones, y S/. 6 millones y S/. 8 millones para los sectores). En el resto de los casos el encargado de la evaluación de los proyectos es el MEF.

La descentralización requiere de la transferencia de responsabilidades y competencias tras la generación de capacidades en las entidades regionales y locales. Si dichas habilidades no se han generado, no se puede dejar a su propia suerte a los gobiernos subnacionales. La propuesta hace caso omiso a la necesidad de la generación de capacidades previa en la evaluación de proyectos de inversión y pavimenta la trocha por la que circularán diversos proyectos de corte populista. Más aun, se facilita la inversión de recursos de los contribuyentes en las empresas del Estado. A partir de este dictamen ENAPU, SEDAPAL y PETROPERU tendrán mayores facilidades para financiar proyectos de inversión, lo que podría entorpecer su camino hacia la privatización, ya que en lugar de que sus proyectos de inversión los califique el MEF serán calificados por los ministros de cada sector.

Si bien es un acierto que aquellos proyectos de inversión que requieran de endeudamiento o garantía del Estado necesiten de la aprobación del MEF, en los restantes el dinero proveniente de nuestros impuestos también deber ser gastado con eficiencia.

ATACANDO LA INVERSIÓN RESPONSABLE

Un proyecto de inversión pública debe ejecutarse cuando los beneficios que genera a la población son mayores al costo en los que la misma incurre para financiarlo. La modificación del SNIP ignora este simple concepto, lo que podría significar más hospitales donde se requieren postas y estadios donde se necesitan colegios. Esperemos que, el Pleno del Congreso sea más responsable que la Comisión de Economía y no se deje llevar por el populismo y el ambiente electoral.



Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



REINVENTANDO EL ROL
DE LAS
CENTRALES DE RIESGO

CONTACTENOS AL 225-5010

<http://www.certicom.com.pe>

www.comexperu.org.pe

regresar
página 1



¿Cuándo nos acordaremos del consumidor?

Nuestra estructura arancelaria es asimétrica y trata de manera desigual a productores y consumidores. En los últimos años se ha promovido la reducción de aranceles solo a insumos y bienes de capital y, peor aun, solo a los "no producidos". Mientras tanto, la mayoría de productos de consumo masivo, aquellos considerados en la canasta básica del INEI, son afectados con altos aranceles. Más del 55% de las partidas arancelarias de consumo no duradero ingresan al país con aranceles superiores al 20%, afectando directamente el bolsillo de los más pobres.

¿DISCRIMINACIÓN ARANCELARIA?

Más del 80% de las partidas consideradas "bienes de capital" en los distintos sectores productivos gozan de aranceles inferiores al 4%. Algunos industriales reclaman la eliminación o mayores reducciones arancelarias a los insumos importados (lo cual es positivo), pero se olvidan completamente del consumidor, cuya voz no se hace oír, al reclamar protecciones para sus sectores. Así, por ejemplo, se pretende lanzar para el 12 de julio un programa destinado a elevar la "competitividad y productividad" de las empresas a través de una serie de preferencias sectoriales, entre ellas reducciones de aranceles a algunos bienes de capital de metalmecánica y maquinarias textiles (como lo reafirmó el vicepresidente Waisman). Sin embargo, el Gobierno no dice nada sobre los altos aranceles que existen en los bienes de consumo final que encarecen el nivel de vida en el país, reducen el bienestar y promueven actividades a través del aislamiento de la competencia.

LOS MÁS PERJUDICADOS: LOS POBRES

En el caso de un país pequeño y pobre como el Perú, el mejor medio que tiene para promover el bienestar es reduciendo las restricciones al comercio, sobre todo aquellas que afectan directamente a las capas más pobres de la sociedad, ya que los pobres concentran la mayor proporción de sus ingresos en los bienes esenciales de consumo, como los alimentos. Y siendo el Perú un país importador neto de alimentos, resulta muy perjudicial que sean encarecidos con altos aranceles. Alimentos como las papas, arroz, frijoles o mantequilla entran al país con un arancel de 25%. Peor aun, algunos productos básicos como el arroz, la leche y el azúcar se encuentran en franja de precios, pudiendo alcanzar incluso una protección de hasta 68%. Si los productos en franja se pudieran comprar al precio de importación, los peruanos podríamos comprar anualmente 46.4kg adicionales de arroz, 39.4kg adicionales de azúcar y 73.6kg adicionales de leche, pudiendo alcanzar el consumo mínimo recomendado por la FAO de leche al año (120kg; actualmente se consume solo 54.6kg).

CONCLUSIONES

En la aplicación de políticas comerciales, es curiosa la inexistencia del criterio de bienestar social para tomar decisiones. Es común pensar que mientras haya menos consumo de productos importados y más de los nacionales, mejor estaremos. Sin embargo, este criterio miope de desarrollo olvida que todos somos consumidores. Parafraseando a Milton Friedman, "la voz del consumidor individual se pierde en la cacofonía de la retórica interesada de comerciantes e industriales".

Niveles arancelarios Bienes de capital - sectores				
Arancel aplicado (%)	Números de partidas arancelarias			
	Agricultura	Industria	Transporte	Construcción
0	15	5	0	0
4	32	908	197	64
7	4	41	21	56
12	11	95	27	99
20	0	1	0	0
Total partidas	62	1,050	245	219

Fuente: MEF. Elaboración: COMEXPERU.

Niveles arancelarios (Bienes de consumo)		
Arancel aplicado (%)	Partidas arancelarias	
	Duradero	No duradero
4	1	2
12	464	498
17	0	30
20	28	376
25	0	292
Total partidas	493	1,198

Fuente: MEF. Elaboración: COMEXPERU.

Producto	Consumo por persona al año (kg)	Costo de ese consumo a precio de importación (S/.)	Costo de ese consumo a precio local (S/.)	Ahorro si se compra a precio de importación (S/.)	Consumo adicional con ahorro (kg)	Consumo potencial a precio de importación (kg)	Ahorro para el país por producto (mill. de S/.)
Arroz	50.0	66.1	127.5	61.4	46.4	96.4	1,656.0
Azúcar	35.0	34.4	73.2	38.7	39.4	74.4	1,046.0
Leche	54.6	486.4	1,141.7	655.3	73.6	128.2	120.0
Total	139.6	586.9	1,342.3	755.4	159.4	299.0	2,822.0

Fuente: MEF. Elaboración: COMEXPERU.

Precio del kilo de arroz en algunos países de la región (US\$)

Perú*	0.91
Chile	0.81
Venezuela	0.77
Brasil	0.75
Colombia	0.71
Uruguay	0.66
Argentina	0.56

* Precio en Lima. En algunos casos sobrepasa el dólar por kg.

Fuentes: Diversas. Elaboración: COMEXPERU.



¿Buscas una computadora?

*computadoras *notebooks *servidores *pdas *software *servicio técnico

Av. Tomás Marsano 2601 Higuera
Central: 271-0630 Fax: 271-0631

PC Performance



Madera peruana para el mundo

Muchos han destacado la importancia del sector forestal, no solo por el gran potencial de recursos naturales con el que cuenta nuestro país (53.3 millones de hectáreas aptas para la producción forestal), sino también por su impacto social: el desarrollo de dicha actividad contribuiría a la generación de riqueza y empleo en zonas deprimidas. No obstante, la participación de este sector en el PBI aún es reducida (1%) y las exportaciones madereras solo representan el mismo porcentaje de nuestro total exportado. Pero estas exportaciones, a pesar de no ser muy significativas, no dejan de ser dinámicas.

DESDE MUEBLES HASTA PALILLOS DE DIENTES

En el 2004 las exportaciones madereras se incrementaron en 25% respecto al año anterior, alcanzando los US\$ 140 millones. El 75% de estas se encuentra concentrado en los primeros 5 productos que muestra el cuadro. Asimismo, los principales destinos de las exportaciones madereras son Estados Unidos con el 47.17% de

participación y México con 27.90%. Les siguen China (5.76%), Hong Kong (4.72%), República Dominicana (2.26%), Italia (2.21%), Puerto Rico (1.13%), España (1.13%), Ecuador (1.03%) y Bolivia (0.49%).

Las exportaciones a EE.UU. se elevaron en 10%, sobresaliendo la madera aserrada de virola, caoba, imbuia y balsa; la madera aserrada de otras maderas tropicales; y los demás muebles de madera. Cabe indicar que todos nuestros productos madereros ingresan a este país sin pagar aranceles, debido -más que a las preferencias del ATPDEA- a que muchas de esas partidas ya han sido liberalizadas por EE.UU. Un TLC con dicho país garantizaría el acceso para productos sujetos a las preferencias señaladas, como algunos tipos de cajones, cajas, jaulas, tambores, y paletas, paletas-caja y otras plataformas para carga, de madera, que sin beneficios pagarían 10.7%. Igualmente, algunas clases de madera contrachapada pagarían 8% de no ser por el ATPDEA. Pero más importante para este sector es la estabilidad para las inversiones que puede traer el TLC, dado que esta actividad implica largos periodos de espera para recuperar lo invertido. Así también se podría atraer más inversión extranjera -sobre todo estadounidense- al sector.

Por otro lado, las exportaciones dirigidas a China destacan por su dinamismo (+219%). Es más, entre el 2000 y el 2004 estas crecieron en alrededor de ¡900%! El crecimiento del sector construcción chino explica la mayor demanda por estos bienes y, según el presidente Toledo, empresarios chinos ya formalizaron su pedido para invertir en la construcción de un parque industrial en Pucallpa, donde se procese madera para exportar a China. Esto será positivo siempre y cuando no involucre incentivos distorsionantes, como los beneficios tributarios específicos a un sector o proyecto. Es mejor promover la inversión a través de medidas que benefician a la economía en general, como reglas más claras o TLC (en este caso con China). Lo que atrae a la inversión es la disponibilidad del recurso y la estabilidad general, no las exoneraciones. Estas últimas atentan contra la sostenibilidad fiscal, son discriminatorias y, por lo tanto, alejan la inversión.

Por su parte, Europa es un buen mercado para bienes más elaborados como los muebles. La Asociación de Artesanos Don Bosco, por ejemplo, llegó a exportar a Italia muebles correspondientes a la partida 9403600000 por hasta US\$ 1,160 la unidad en el 2004.

MÁS QUE TOCAR MADERA...

Es importante recordar que contar con el potencial no basta. Para impulsar el desarrollo del sector forestal, en especial de la industria maderera, y aprovechar al máximo las oportunidades que el comercio internacional le ofrece, es necesario atacar problemas de fondo como la deficiente asignación de derechos de propiedad de los bosques, la tala ilegal, los altos costos de transporte y fallas en la infraestructura en general, la inestabilidad en las reglas de juego, el insuficiente desarrollo tecnológico, y la agricultura migratoria -causa principal de la deforestación-, entre otros.

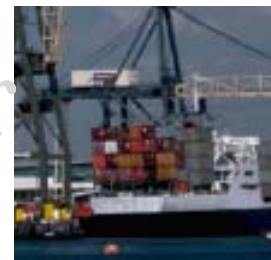
regresar
página 1

Perú: principales exportaciones madereras 2004

Producto	Monto (US\$)	Var 04/03	Precio (US\$/m3)
Madera aserrada de virola, caoba, imbuia y balsa	50,757,092	-10.46%	447.00
Maderas aserradas de las maderas tropicales de la nota de subp. 1 de este cap.	26,538,547	97.09%	90.08
Tablillas y frisos para parques, sin ensamblar, distintas de las coníferas	12,386,696	40.77%	557.54
Los demás muebles de madera*	8,076,144	28.79%	123.73
Demás maderas contrachap. que tengan por lo menos una hoja externa distinta de coníferas	7,459,224	50.42%	325.96
Demás maderas aserradas o desbastadas longitudinalmente, cortadas o desenrolladas	3,687,330	70.59%	415.05
Demás maderas contrachapadas constituidas por hojas de madera de espesor unit. <=6mm	3,387,621	193.99%	43.63
Muebles de madera del tipo de los utilizados en dormitorios*	3,349,628	33.02%	253.68
Demás madera aserrada o desbastada longitudinalmente de coníferas, de espesor >6mm	3,206,359	283.95%	85.50
Demás hojas para chapado o contrachapado y demás maderas serradas long. espesor <=6	3,129,482	32.17%	322.78

*Para estos productos el precio está expresado en US\$ por unidad.

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

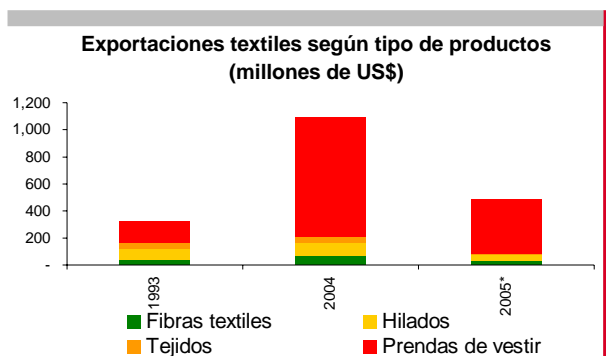


Radiografía del sector textil exportador

En 1993 el Perú exportaba US\$ 325 millones en productos textiles. La mitad eran prendas de vestir. En el 2004 exportamos US\$ 1,093 millones y el 81% fueron prendas de vestir. Así, exportamos US\$ 69.87 millones en fibras textiles, US\$ 94.32 millones en hilados, US\$ 42.84 millones en tejidos y US\$ 886.35 millones en prendas de vestir.

ESPECIALIZACIÓN

La especialización hacia las prendas de vestir ha sido evidente; es el único rubro que ha tenido un crecimiento sostenido y que consiguió a partir de 1993 crecer a una tasa promedio de 16.8% al año. Aunque los últimos dos años han sido favorables tanto para fibras, hilados, tejidos y prendas de vestir -en el 2004 todos tuvieron crecimientos de dos dígitos-; solo en prendas de vestir y en fibras podemos decir que tenemos los mejores resultados de los últimos años. En hilados y tejidos hemos tenido durante los noventa varios años tanto con mejores precios como con mayores toneladas vendidas de lo registrado en el 2004. En el caso de prendas de vestir, tanto los precios como las toneladas exportadas han aumentado de manera sostenida. Esto en parte puede explicar las menores toneladas exportadas en los demás rubros, dado que las prendas de vestir absorben esa materia prima.



* Enero - mayo

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

MERCADOS

El principal mercado es sin duda EE.UU. que el 2004 explicó el 65% de nuestras exportaciones de textiles. Quizás un poco por el descuido del mercado europeo que en 1993 absorbía el 31% de nuestras ventas en el exterior y hoy representa solo el 9.5%. A EE.UU. le sigue la CAN que absorbe el 11.4% de nuestras exportaciones de textiles, la Unión Europea (9.5%) y APEC -incluido Chile- con 8.4%. Lo delicado es que el ingreso de nuestros principales productos (prendas de vestir) a nuestro principal mercado (EE.UU.) depende del ATPDEA, que permite que nuestros productos entren sin pagar aranceles. Pero estas preferencias finalizan en el 2006. Luego de eso, si no se concreta un TLC con EE.UU., nuestros T-shirts empezarán a pagar aranceles de 16.5%, nuestras camisas 19.7% y las demás prendas de vestir 10.8%.

Ranking textil 2004 (millones de US\$)	
Empresa	Exportaciones
Textimax	83.54
Topy Top	71.91
Diseño y Color	65.72
Sudamericana de Fibras	44.17
San Cristóbal	42.20

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

LOS PROTAGONISTAS

Las tres empresas que encabezaron el ranking de exportaciones de productos manufacturados en el 2004 fueron exportadoras de prendas de vestir: Textimax, Topy Top y Diseño y Color. En el ranking textil, a estas les siguen Sudamericana de Fibras y Textil San Cristóbal. Estas cinco conforman el 28% de las exportaciones de textiles. De las 1,464 empresas que exportaron textiles en el 2004, las cuarenta primeras explican tres cuartas partes; las demás tienen menos de 1% de participación.

En fibras la empresa más importante es Sudamericana de Fibras con US\$ 44.17 millones, lo que explica el 63% del total exportado en esta categoría. Le sigue fibras industriales con una participación de 8.3%. En la siguiente etapa de la cadena (hilados) el protagonista es Michell, con US\$ 27.26 millones; es decir, 29% de lo exportado. Le sigue Textil Piura con 14% de participación. Los tejidos son liderados por Creditex con US\$ 8.31 millones y una participación de 19.4% de las exportaciones. Le sigue Nuevo Mundo con 18.4% de participación.

¿QUÉ PASÓ ESTE AÑO?

En los primeros cinco meses del año, y luego de que EE.UU. y la Unión Europea eliminaron las cuotas que imponían a los textiles chinos¹, nuestras exportaciones de textiles crecieron en 15.19%, con respecto al mismo periodo del año anterior (a EE.UU. en 15.57% y a la UE en 11.10%). Si bien las toneladas de textiles exportadas cayeron en 8.4%, el precio subió en 25.7%. El precio promedio que nos pagó EE.UU. creció en 15.1% y el de la UE en 27.0%. Esto se debió a una mayor concentración en productos de mayor valor agregado. Así, las prendas de vestir pasaron de tener una participación de 38.5% en las exportaciones textiles a una de 44.4%. Asimismo, el precio por kg de nuestro principal producto textil, los T-shirts, alcanzó los US\$ 24.02 en EEUU y los US\$ 28.38 en la UE; 9.5% y 8.6% más que en el 2004, respectivamente.

¹ En mayo EE.UU. volvió a limitar las importaciones provenientes de China de tres productos, permitiéndoles crecer solo 7.5% al año.