



Contenido

Del 17 al 23 de julio del 2006

	EL LIBRO DE PPK	Editorial	2
	¡S.O.S.! ¡LA CULTURA SE RESTRINGE! <i>El proteccionismo cultural: una medida anacrónica en un mundo integrado.</i>	Hechos de Importancia	3
	DICTAMEN EN MINORÍA <i>Por la no aprobación de la Ley de Defensa de la Competencia.</i>	Bandeja Legal	4
	CONGRESO PRODUCCIONES: LA LEY GENERAL DE TRABAJO <i>Más joyitas del dictamen de Ley General de Trabajo.</i>	Actualidad	5
	REGALÍAS EN ESPECIE <i>Ideas locas de un congresista que se va.</i>	Economía	6
	POBREZA <i>La vaca no se acuerda de cuando fue ternera.</i>	Comercio Exterior	7

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
Diego Llosa Velásquez
Elizabeth Herrera Geldres
Colaboradores
Michel Seiner Pellny

Publicidad
Edda Arce de Chávez
Suscripciones
Giovanna Rojas Rodríguez
Diseño Gráfico
Pamela Velorio Navarro

Corrección
Angel García Tapia
Reg. Dep. Legal 15011699-0268



El libro de PPK

Optimista irremediable, brillante, flemático (al punto de haber sido homenajeado con la cariñosa entrega de una concha de plata), Pedro Pablo Kuczynski ha sido uno de los actores principales y seguramente el más carismático de este gobierno. Durante la campaña de Toledo, fue él quien dio la imagen de solvencia técnica que le permitió al presidente obtener más de un voto del sector que no se dejaba convencer por los besos a la bandera ni por la historia del lustrabotas, y que más bien estaba bastante preocupado (y con razón, como se pudo comprobar finalmente) por los discursos destemplados de "Ilian, la señora esposa".

Más adelante, luego de haber sido despedido del Ministerio de Economía y Finanzas sin mayor explicación, no tuvo reparos en volver y, con su buen humor habitual, dio el paso siguiente al premierato, sacándole al presidente las castañas del fuego en más de una ocasión. Y es que, como dice Cecilia Blume, su asesora irremplazable, "PPK es como una marca de lujo: basta que este allí para dar tranquilidad".

Ahora, mientras otros buscan colocarse con el nuevo régimen, Pedro Pablo se despide haciéndole un último favor al gobierno entrante: deja un libro que "muestra lo avanzado en los cinco años de gobierno, pero también plantea aquello que queda por hacer para continuar el camino hacia el futuro".

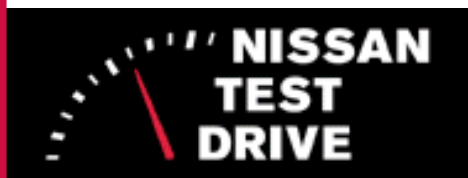
Escrito en lenguaje sencillo, el libro presenta datos y cifras que muestran (aunque a algunos no les guste) la reducción de la pobreza de 53% a 48% y de la pobreza extrema de 24% a 18%; los incrementos de presupuesto del sector salud (incluyendo los recursos de los gobiernos regionales en 100%); la reducción de la mortalidad infantil de 57 a 23 por cada mil nacidos vivos; el aumento del presupuesto de educación en 90%. Muestra también cómo ha aumentado la participación de los gobiernos locales y regionales en el presupuesto público y cómo, en estos cinco años, se han más que duplicado las transferencias a estos por canon y Foncomún.

Estos datos se dan en el marco de la tasa de inflación más baja de la región y la tasa de crecimiento más alta de América Latina. Se dan mientras se bajaba la deuda pública externa de 45.7% a 36.3% del PBI; y mientras aumentaba el crédito de consumo y los créditos hipotecarios, junto con el empleo, no solo en Lima Metropolitana, sino en ciudades como Ica, Trujillo, Piura o Huancayo, que llegan a registrar incrementos incluso más altos que los de la capital.

También aumentó la recaudación tributaria, elevándose la presión de 12.5% a 14.9% del PBI, pero sigue pendiente la mejora de la calidad del gasto público: golpea que el coeficiente de electrificación en Cajamarca sea solo de 35% frente a un 99% en Lima o 97% en Tacna. Es evidente que el aumento en el presupuesto de educación no ha sido acompañado por una mejora en la calidad y que esos niveles de pobreza, aunque menores, siguen siendo, simplemente demasiado elevados.

El libro se venderá en diez soles y no se cobrará por este comercial...

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



< regresar
página 1



¡S.O.S.! ¡LA CULTURA SE RESTRINGE!

Han pasado nueve meses desde que la Conferencia General de la UNESCO adoptó la "Convención sobre la Protección y Promoción de la Diversidad de Expresiones Culturales". Este dispositivo reconoce el derecho de los Estados a elaborar cuantas políticas sean necesarias para salvaguardar las expresiones culturales nacionales. Es decir, les da luz verde para que adopten medidas proteccionistas, usando herramientas que van desde subsidios a la industria nacional hasta barreras al comercio en este sector.

Esta convención fue aprobada el jueves pasado por nuestro Congreso. Ahora, a la industria cinematográfica, editorial, musical y toda aquella que quepa en lo definido como "sector cultura" para el Estado, les podría esperar una situación muy parecida a la que actualmente enfrentan las empresas de telecomunicaciones. Este sector se encuentra fuertemente regulado por el Estado en cuanto al porcentaje de programación destinado a producción nacional. Esto priva a los dueños de los medios de señal abierta y a los usuarios el emitir y recibir la programación deseada.

El intervencionismo en este sector no será el único problema. La norma, al ser sumamente ambigua desde el punto de vista jurídico en cuanto a la definición de "contenido cultural", traerá problemas ya que muchos bienes, expresiones e industrias podrían autodefinirse como símbolos nacionales y, por lo tanto, exigir protección. En consecuencia, los "nuevos defensores de la cultura nacional" se enfocarán más en tratar de recibir favores políticos -como los subsidios- y no en aumentar la calidad de sus productos que, salvo pocas excepciones, se encuentran por debajo del nivel internacional.

Una ley proteccionista no es la solución. Económicamente, es ineficiente. Como ya hemos visto, el restringir el acceso del arte extranjero hará que los artistas peruanos disminuyan el nivel de sus producciones debido a que tienen un mercado asegurado. Esta medida reducirá las opciones de nuestro país de enriquecerse con la diversidad cultural, perjudicando a muchos en beneficio de unos cuantos. Además, privará a las personas de su derecho a elegir y a la misma industria cultural de la oportunidad de ser competitiva en el mercado extranjero.

Dos comentarios finales: primero, precisar que existen otros medios menos nocivos para apoyar a la cultura. Medios que involucran promoción y no protección. Segundo, proteger la cultura podría significar estancarla. Una cultura se enriquece y evoluciona como consecuencia de su interacción con otras culturas. En un mundo donde la tecnología, el comercio, la movilidad de mano de obra, el turismo, entre otros, son temas de cada día, una medida anacrónica como esta estará condenada al fracaso.

DICTAMEN EN MINORÍA

Debido a la insistencia en la aprobación de la Ley de Defensa de la Competencia, rechazada tres veces consecutivas por el Poder Ejecutivo y propuesta en el Legislativo por el congresista oficialista Jesús Alvarado, se ha presentado en el Pleno un dictamen en minoría, suscrito por congresistas de diversas bancadas parlamentarias, en el cual se recomienda la no aprobación de dicha ley.

El dictamen en minoría, que muestra tanto las opiniones favorables (que son pocas, entre ellas las del principal beneficiado, el INDECOPI) como las desfavorables (que incluyen al Poder Ejecutivo, organismos reguladores, gremios empresariales y el sector académico), explica cómo la ley otorgaría al INDECOPI facultades excesivas, poder para tomar decisiones arbitrarias y centralización en funciones específicas de otras entidades públicas reguladoras (la SBS y el OSIPTEL, por ejemplo), además de perennizar los cargos de la alta directiva y de los funcionarios que encabezan los órganos decisorios.

De aprobarse la mal llamada Ley de Defensa de la Competencia, se estaría dando un golpe fuerte a la competitividad de las empresas nacionales, aún más en el contexto actual de mayor apertura comercial, donde se debe buscar la eficiencia en sus operaciones (reducir costos, menores precios, mejora del proceso productivo). Medidas como sancionar a las empresas que tengan una participación importante en el mercado, otorgar facultades al INDECOPI para desintegrar empresas y establecer un sistema de control de precios y de fusiones, desincentivan la inversión privada, crean incertidumbre (producto de la arbitrariedad que se le conferiría al organismo público) y no consideran que las empresas requieren economías de escala para ser eficientes.

Esperemos que se tome en cuenta este dictamen en minoría para que el Pleno no apruebe una ley que no defiende la competencia ni mucho menos a los consumidores; sino todo lo contrario, defiende los intereses de unos pocos, a los cuales se les podría dar facultades y discrecionalidad en exceso para tomar decisiones con criterios ambiguos y subjetivos. Lo que se debería hacer para defender la competencia y a los consumidores es fomentar la inversión privada y el libre comercio, tanto de bienes como de servicios.



Central telefónica: 330-1004
ventas@depsa.com.pe
www.depsa.com.pe

- warrants
- almacenes
- logística
- depsa files



◀ regresar
página 1



Congreso Producciones: La Ley General de Trabajo

Esta semana se cerró el telón en el Pleno del Congreso y afortunadamente el dictamen de la Ley General de Trabajo (LGT) no fue debatido. No cabe duda de que la economía peruana se salvó de una (por el momento). La vuelta de la estabilidad absoluta es, sin duda, la vedette de las noticias vinculadas al dictamen; sin embargo, muchos bailarines de reparto han pasado casi desapercibidos en medio de uno de los musicales legislativos más largos de este lustro. A fin de desenmascarar más de los costos menos sonados que trae el célebre dictamen presentamos una reseña con algunas perlas.

EL REPARTO

En lo que respecta a los sindicatos, negociaciones y convenios colectivos, la principal modificación se refiere al nivel de negociación. La propuesta privilegia dos niveles, el nivel de rama (un sindicato o más que representan a todos los trabajadores de un solo sector) y el de empresa (un sindicato compuesto por los trabajadores de una sola empresa), pero da preferencia al primero. Ello a pesar de que ya se había instaurado la práctica de negociar colectivamente a nivel de empresa, gozando así de la flexibilidad necesaria para el mercado laboral. De esa manera, la propuesta abre la puerta para la negociación a nivel de rama determinando que, ante la ausencia de convenio colectivo preexistente, el nivel de negociación lo determinarán los trabajadores a falta de acuerdo entre estos últimos y el empleador. Sin duda, dado el mayor poder de negociación que obtienen los sindicatos negociando en el mayor ámbito posible tienen todos los incentivos necesarios por optar por negociar al nivel de rama.

El dictamen también regula expresamente el concepto de grupo de empresas. Así, un trabajador que haya sido empleado por una empresa que pertenezca a un grupo podrá responsabilizar solidariamente a todas las empresas integrantes del grupo a fin de cobrar obligaciones resultantes de su contrato laboral. Asimismo, la propuesta establece una presunción a favor del trabajador que determina que cuando se den ciertas condiciones (coincidencia de una parte del accionariado, etc.) se considerará que existe grupo de empresas, salvo que se determine lo contrario. De esta manera, todas las empresas de un grupo tendrán que estar al tanto de los costos adicionales que asumen por las contrataciones que realicen las empresas que se presume puedan estar vinculadas.

En materia de reparto de utilidades, la Comisión de Trabajo dio clase magistral en financiación de proyectos. Duplicó el porcentaje de la renta imponible que deben repartir las empresas del sistema financiero a sus trabajadores. Asimismo, determinó que cuando tengan sobreganancias (las que no son definidas en el dictamen) se deberá repartir un 20% adicional. De la misma manera reduce las pérdidas que pueden ser compensadas en cada ejercicio a fin de asegurar un reparto mínimo de utilidades para los trabajadores.

LA PRIMA DONNA

No se puede dejar de decir que la estabilidad absoluta, por medio de la cual algunos financian su ineficiencia con el desempleo de los demás, acarrea nefastas consecuencias. El fin de este problema parecía haber llegado con la Ley de Productividad y Competitividad Laboral. Sin embargo, las clarinadas de preaviso las dio el Tribunal Constitucional a través de una serie de sentencias que de tumbo en tumbo pretendieron consolidar un precedente jurisdiccional en contra de la estabilidad laboral relativa (indemnización como reparo por despido injustificado). El dictamen de la LGT confirma la tendencia y nos deja *ad portas* de una legislación severamente rígida a pocos meses de la eventual entrada en vigencia del TLC.

Los costos que generan estas perlas provenientes del dictamen de la LGT serán asumidos principalmente por quienes no tuvieron la oportunidad de verse representados en el Consejo Nacional de Trabajo: los excluidos del trabajo formal del Perú, los desempleados y subempleados. Muchos parecen haber olvidado que mientras hoy algunos se frotan las manos pensando en cosechar de los frutos de la LGT, otros no tienen derecho laboral alguno, sueñan con acceder a algún mecanismo previsional y casi han claudicado en la esperanza de que en el futuro sus niños no tengan que trabajar para asegurar su subsistencia. Combatir la informalidad es imperativo; castigar la formalidad es dispararse en el pie. Sin embargo, la historia de la LGT no ha acabado aún, pues incluso tras el último Pleno se ha encargado el tema a la Comisión Permanente. ¿Continuará?

C@RTICOMEX
Comercio Exterior

Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



regresar
página 1

CONTACTENOS AL 225-5010

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

www.comexperu.org.pe



Regalías en especie

No conforme con los dolores de cabeza que trajo la Ley de Regalías Mineras (ver [Semanario COMEXPERU N° 377](#)), su autor, el congresista Javier Diez Canseco, pretende esta vez -y antes de dejar el Parlamento- que se apruebe el proyecto de ley que establece el pago en especie de las regalías al Estado en contratos de explotación de hidrocarburos.

LA PROPUESTA

Cuando el Estado transfiere el derecho de propiedad sobre algún recurso natural no renovable -que forma parte del patrimonio de la Nación- a una empresa privada, tiene derecho a una compensación llamada regalía. En el caso de los hidrocarburos, el Estado otorga a PERUPETRO S. A. (empresa estatal) el derecho de propiedad sobre los recursos extraídos para que pueda celebrar contratos de licencia entre ella y un contratista.

El proyecto de ley busca modificar el artículo 25 del TUO de la Ley Orgánica de Hidrocarburos. La ley vigente dice que el pago de regalías se realiza en efectivo (en el caso de hidrocarburos líquidos se toma como base los precios internacionales, y en el del gas natural, el precio de venta en el mercado nacional o de exportación). Con esta propuesta, dicho pago sería en especie o en efectivo, total o parcialmente, donde la elección del tipo de pago corresponde al Estado.

Y EN ESPECIE, ¿CÓMO SE CALCULA EL PAGO?

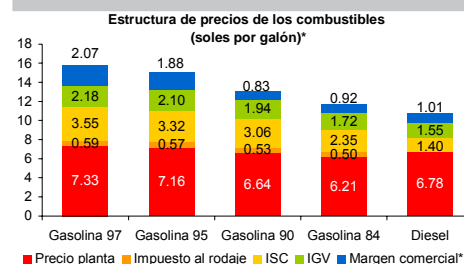
Lo más sencillo sería que si la regalía se calcula en función al precio de mercado, el Estado cobre las regalías en efectivo y luego compre el combustible. Sin embargo, la propuesta no determina la forma en la que se valorizarán los hidrocarburos al momento de pagar las regalías en especie. Aún habiéndose solucionado ese vacío del proyecto, queda la pregunta: ¿con qué volumen de producto se debe pagar el monto correspondiente a la regalía? El volumen puede variar significativamente en función de cómo se valore el recurso. Si el valor utilizado es muy bajo (por ejemplo, al nivel de costo de producción) se podría estar dando un caso de expropiación indirecta. El contratista tendría que entregar hidrocarburos con los que en el futuro hubiera tenido ingresos mayores. Por el contrario, si la empresa está atravesando por problemas financieros, podría convenirle pagar en especie, si cuenta con la producción necesaria.

¿PETROPERU REGULADOR?

Según la exposición de motivos del proyecto de ley, el objetivo es establecer un mecanismo de regulación a través del cual PETROPERU (empresa estatal) participe en la oferta de hidrocarburos derivados con las regalías en especie, de manera tal que, como agente del mercado, ofrezca sus productos a un precio razonable y competitivo. Pero, ¿PETROPERU no participa ya en el mercado vendiendo incluso a precios subsidiados, en evidente competencia desleal? Lo que sí es cierto es que actualmente no hay ningún regulador del precio de los hidrocarburos. OSINERG regula las tarifas y fija los distintos precios regulados del servicio eléctrico, las tarifas del servicio de transporte de hidrocarburos por ductos y las de distribución de gas natural por red de ductos; pero esto se debe a que el precio de los hidrocarburos responde a los mercados internacionales, es decir, a la oferta y a la demanda.

PRECIOS ALTOS POR IMPUESTOS ALTOS

No se puede culpar a las empresas privadas de los altos precios de los hidrocarburos en el mercado local, cuando son más eficientes que las estatales y enfrentan riesgos y beneficios que las motivan a mejorar su productividad y competitividad (mejor calidad en los bienes y servicios); ni mucho menos pretender que el pago de regalías en especie va a ser la solución, pues se presta a la competencia desleal y a la corrupción en las empresas estatales. Si el precio local de hidrocarburos es alto, esto se debe, en parte, a la carga tributaria elevada. Por ejemplo, en el caso de la gasolina de 97 octanos, el 40.18% del precio al público es por concepto de impuestos al rodaje, ISC e IGV, donde impuestos que inicialmente eran transitorios, como el ISC, explican más de la mitad de dicho porcentaje. Es decir, antes de incorporar más imperfecciones al mercado, pensemos en maneras más eficientes de atenuar el incremento internacional de los precios de los hidrocarburos a través de la reducción de algunos impuestos, cuidando no dañar la sostenibilidad fiscal.



* Actualizado al 31 de mayo del 2006.

** Estimado.

Fuente: Ministerio de Energía y Minas. Elaboración: COMEXPERU.



regresar
página 1



Pobreza

Existen diversas formas de estimar la pobreza. Si bien todas tienen sus ventajas, existen tamices entre lo que nos indica cada una y es preferible utilizarlas complementariamente, para evaluar distintos aspectos del problema. A raíz de las recientes discusiones en prensa presentamos una explicación sencilla.

LÍNEA DE POBREZA

Consiste en establecer un nivel mínimo de ingreso o consumo bajo el cual se considerará a un individuo como pobre. A esto se le conoce como línea de pobreza. Si queremos calcular la pobreza de manera absoluta, el nivel mínimo, normalmente, es el costo de una canasta de bienes y servicios que permita cubrir las necesidades básicas. Pero cuando un país ha superado el problema de pobreza absoluta, puede calcular la pobreza relativa; en este caso el nivel mínimo puede ser, por ejemplo, el ingreso promedio. De esta manera se mide un poco más la desigualdad que la pobreza. El costo de adquirir los bienes y servicios considerados en la canasta no es el mismo en todas las regiones, e incluso en algunas zonas los bienes necesarios son distintos que en otras. En un país con bajas temperaturas tener calefacción es importante, en uno tropical no. Por esto se pueden establecer niveles mínimos diferenciados para distintas regiones.

El Banco Mundial utiliza dos límites: el consumo de menos de US\$ 1 diario por persona para establecer la pobreza extrema y de US\$ 2 diarios para establecer la pobreza. Y para poder comparar la pobreza entre países ajusta esos valores con el sistema de paridad de poder de compra, es decir, no se trata de si gasta US\$ 1 en términos constantes, sino de saber si consume lo equivalente a lo que se puede consumir con US\$ 1 en el mercado internacional.

NECESIDADES BÁSICAS

Bajo este método se consideraría pobre a aquel que no cubra todas sus necesidades básicas. Existe una clara relación con el método de línea de pobreza: uno evalúa si el individuo es capaz de consumir los bienes necesarios para cubrir sus necesidades básicas y el otro evalúa si en efecto las está cubriendo. Pero los resultados pueden diferir dependiendo de los supuestos que sean considerados en cada caso. Por ejemplo, qué bienes se incluyeron en la canasta y qué costos se establecieron para ellos o qué requisitos se establecieron para considerar que una necesidad ha sido satisfecha. En este último tema, por ejemplo, ¿basta con tener vivienda o esta debe estar en condiciones adecuadas, sin hacinamiento, con agua y desagüe, con luz eléctrica, etc.? Asimismo, una persona puede tener ingresos por encima de la línea de pobreza, pero no poder cubrir sus necesidades, por ejemplo, por vivir muy lejos de un hospital. Debido a esto, también se pueden realizar mediciones conjuntas en las que se evalúa si una persona pobre recién mejora sus ingresos encontrándose por encima de la línea de pobreza, pero aún no cubre sus necesidades básicas (pobreza inercial), o si una persona que no era pobre sufre una reducción de sus ingresos por debajo de la línea de pobreza, aunque aún esté satisfaciendo sus necesidades básicas (pobre reciente).

CONCLUSIONES

Otras medidas que pueden utilizarse son la deficiencia de ingesta calórica, la mortalidad infantil, el porcentaje de niños vacunados, el analfabetismo, etc., que pueden ser muy útiles complementariamente para evaluar la calidad de vida de la población.

Si revisamos las cifras de los últimos años podemos llegar a tres conclusiones: a) entre 1985 y 1990 hubo un aumento muy fuerte de la pobreza que hasta ahora no es posible revertir; b) a partir de 1990 los gobiernos han logrado en mayor o menor medida que la pobreza se reduzca y que la calidad de vida de la población mejore; y, lo más importante, c) la situación aún es dramática y requiere de gran preocupación; no por una diferencia en las cifras, sino por la gente.

El APRA se equivoca al enfocarse en criticar las cifras de reducción de la pobreza. ¿Querrán atribuirse logros ajenos o simplemente no quieren tener la valla muy alta?

Variable	Variables para estimar la pobreza						Fuente
	1985	1990	2001	2004	2005	2006-I	
Pobreza por línea monetaria %	40.7	54.2 (1991)	54.3	51.6	48		INEI **
Pobreza por necesidades básicas insatisfechas %		61.9 (1993)			50.6	48	INEI
Pobreza por ingesta calórica* %			33.3	35	34	33	INEI
Pobreza (menos de US\$ 2 PPP) %			31.81 (2002)				Banco Mundial
Pobreza extrema por estimaciones de ingresos %			24.1	19.2	18.1		INEI, MEF *
Pobreza extrema (menos de US\$ 1 PPP) %			12.5 (2002)				Banco Mundial
Anemia en menores de 5 años %			50 (2000)		45		INEI
Mortalidad infantil (de cada mil niños nacidos)	74	60	33 (2000)	24.2			Banco Mundial
Niños menores de 5 años con desnutrición por peso %	13.4 (1984)	10.7 (1992)	7.1 (2000)				Banco Mundial
Partos atendidos por personal especializado %	49.3 (1986)		59.3 (2000)				Banco Mundial
Niños entre 12 y 23 meses vacunados contra difteria, tos convulsiva y tétano %	48	72	85	87			Banco Mundial
Niños entre 12 y 23 meses vacunados contra sarampión %	53	64	97	89			Banco Mundial

* 2005 estimaciones del MEF.

** 2005 estimaciones del INEI sobre información preliminar.

Fuente: INEI, Banco Mundial, MEF.



NUEVOS PRODUCTOS 2006

Máxima protección para tu PC

- ✓ La tecnología más **avanzada**
- ✓ Motor de análisis más **rápido y exhaustivo**
- ✓ Actualizaciones **diarias** automáticas



Adquiere en:
Saga, Ripley, LoginStore, Diskitt,
La Curacao, Compuplaza.

regresar
página 1



Sector textil-confecciones: para volar más alto

Si algo caracteriza a este sector, es el constante cambio al que tiene que adaptarse. Las modas van y vienen apresuradamente y el alto grado de competencia propicia continuamente la innovación y la renovación tecnológica. Ahora se exige simultáneamente diseños diferenciados, de calidad, pero a buen precio, y disponibles rápidamente. Eso supone todo un reto para las empresas que quieren aprovechar los beneficios del mercado de la moda; y las empresas peruanas, si bien ya han demostrado que pueden competir a nivel internacional, no quieren (ni pueden) quedarse atrás.

SIN MIEDO AL CAMBIO

Por ejemplo, ahora los pedidos son cada vez más pequeños (los clientes buscan variedad antes que volumen) y para ello es necesario adecuar la infraestructura productiva, en otras palabras, más inversión. Por ejemplo, mientras no se haga el ajuste para teñir menores volúmenes de tela se va a tener que usar las mismas barcas de teñido que procesan mayores cantidades y la tela teñida sobrará. Precisamente, buena parte de estos pedidos se dirigen a países como el Perú y se trata de prendas de marca, de alto valor. Esta es justamente la cancha en la que nuestro país tiene que competir: no por volúmenes, sino por calidad, diseño e innovación en telas y prendas.

Por otro lado, los tiempos de entrega también se están acortando. Hoy en día existen exportadores peruanos que tienen que cumplir con plazos de 2 meses y medio como máximo, e incluso pueden recibir pedidos a 45 días. Tienen que producir el mismo volumen en menor tiempo, manteniendo la calidad. También debido a ello es necesario invertir en capacidad y cambiar sistemas de producción.

EL BOTÓN QUE FALTABA...

Evidentemente, es una cuestión compleja, pues todas las partes de la cadena productiva influyen en los plazos de entrega: desde el algodón (que en el caso peruano no cubre la demanda por su poca productividad) hasta el etiquetado.

Esto se relaciona con los problemas para importar avíos (complementos como cierres, botones y etiquetas). Por ser considerados productos "sensibles" tienen que pasar por el canal rojo en la aduana, lo cual puede demorar significativamente las exportaciones de confecciones. Por ejemplo, la aduana puede determinar un valor superior para la mercancía, pero si la empresa no está de acuerdo, tiene que demostrarlo y eso puede tomar semanas. Por ello muchas veces termina aceptando el precio que da la aduana. Felizmente, la SUNAT ya está buscando solucionar este problema junto al sector privado. En general, para acelerar los trámites de comercio exterior, ambos también están trabajando en la Ventanilla Única (que concentre todas las gestiones).

Por otra parte, los costos del agua y la energía también son importantes para la industria textil. El gas ha ayudado a reducirlos un tanto. Igualmente lo son los costos laborales. Los aumentos discrecionales de la Remuneración Mínima Vital (RMV) logran que en cualquier momento el costo de la prenda se eleve sin relación con incrementos en la productividad (la RMV puede llegar a representar el 25% de dicho costo). Asimismo, vacaciones de un mes pueden resultar muy largas para un sector con tiempos tan ajustados como el textil. Claro que los problemas van más allá (ver Semanario COMEXPERU N° 381). Además, esto es más relevante para las empresas exportadoras pues, dado que la exportación implica cumplir con estándares laborales, tienen más incentivos para crear empleo formal. Por otro lado, los contratos a plazo fijo son una herramienta útil para la industria por su carácter estacional, pero recientemente la Corte Suprema decidió que las empresas solo podrán usarlos por ocho años, lo cual genera incentivos a la pronta conclusión de los contratos, para evitar eventuales costos de despido posterior. Otro factor relevante es la educación. La oferta educativa apenas atiende los requerimientos de la industria textil: es difícil encontrar laboratoristas o químicos textiles y las empresas tienen que cubrir esas carencias con capacitación. Una mayor coordinación entre instituciones educativas y el sector empresarial podría ayudar.

TLC

Gracias al TLC con EE.UU., nuestras exportaciones de textiles y confecciones contarán con una ventana de oportunidad permanente y ello incentivará la realización de mayores inversiones. Y si bien necesitamos otros TLC, este es especialmente importante para el sector textil, porque EE.UU. adquiere el 63% de sus exportaciones y porque la diversificación de mercados no es tan sencilla. Por ejemplo, debido a su cercanía con Asia, en Europa la competencia por precios es mayor. Por eso tenemos que consolidar primero nuestro acceso a EE.UU.

Asimismo, el TLC reducirá el costo de los insumos y bienes de capital importados, pero nada garantiza que aprovechemos dicha ventana. Eso depende de qué tan bien se adapten las empresas (a lo largo de toda la cadena) a los cambios del mercado. Solo así la industria textil-confecciones en general será más competitiva y cada vez más empresas no se conformarán con nuestro pequeño mercado y exportarán, para así aprovechar los beneficios del comercio internacional.

regresar
página 1