



**SUSANA SALDAÑA**  
Vicepresidenta de la  
Junta de Portavoces de  
Empresarios de Gamarra.

**FRENTE  
A FRENTE**

**MARIO ZÚÑIGA PALOMINO**  
Director de Contribuyentes  
por Respeto e investigador  
senior del ILD.



# LA IMPORTACIÓN MASIVA DE PRENDAS CHINAS

## ¿Es lo que realmente afecta la competitividad de Gamarra?

### “NO PEDIMOS PROTECCIONISMO”

**G**amarra no está en contra de la importación en general ni en contra de un TLC firmado a nombre del Perú. Cuando se firma un TLC es para un intercambio comercial de beneficio para ambos países, pero desde que se suscribió el tratado con China no ha sido así. Nuestras exportaciones no han crecido y, por el contrario, hemos cedido nuestro mercado interno a las importaciones, lo que ha dado como resultado la pérdida de empleo de más 132 mil personas en toda la cadena productiva.

Las importaciones que afectan a Gamarra y a toda la cadena textil – confecciones son las que entran de forma subvaluada o por dumping. La aduana de China hace un año no le contesta a la aduana peruana sobre este tema, faltando al acuerdo que se hizo como requisito previo antes de firmar el TLC.

Las importaciones llegan por debajo del costo de producción internacional. Eso quiere decir, que si el costo de manufactura de una prenda es de 3 dólares esta llega a 0,80 dólares. ¿Cómo sucede eso? ¿Y los gastos de transporte? ¿Quien hace la prenda no gana nada?

Pero lo más grave está en el 40% de las importaciones, pues las prendas ingresan a un costo menor que el precio de la tela con la que se fabricó. Esto no siempre significa que China produzca más barato, puede suceder que el precio de la factura no sea real, porque al declarar menos precio pago menos impuestos. Pero esto le ha originado a Gamarra y a la cadena productiva una pérdida de aproximadamente 500 millones de dólares en el mercado interno. Quienes pierden somos todos los peruanos.

Eso se llama competencia desleal, ya que no podemos ser competitivos con los subvaluadores, no estamos en igualdad de condiciones con malos ‘empresarios’ que generan una distorsión del comercio. Además existen más de 1.500 denuncias por este tema en el Tribunal Fiscal y no tienen sentencia, a veces la Aduana tiene que esperar meses las autorizaciones de fiscales y jueces para fiscalizar.

El Gobierno debe demostrar que hay voluntad y decisión para cortar de raíz un mal que afecta a todos los peruanos. El Tribunal Fiscal debe sancionar de forma ejemplar a estos malos importadores teniendo en cuenta que subvaluar no es una mala práctica, sino un delito. Creemos y respetamos el trabajo del Indecopi, pero poco se puede hacer cuando sus estudios e investigaciones llegan al MEF y se quedan allí.

Sabemos que tenemos otros problemas que afectan nuestra competitividad como seguridad, limpieza, accesos, estacionamientos. Estamos elaborando un plan de desarrollo de nuestro emporio que incluye trabajar con la municipalidad y los ministerios. No pedimos proteccionismo ni privilegios, solo reglas claras. Estamos dispuestos a competir en el mercado interno y externo con lo mejor que tenemos. ■



No podemos ser competitivos con los subvaluadores, no estamos en igualdad de condiciones con malos ‘empresarios’ que generan una distorsión del comercio.



● ILUSTRACIÓN: LUIS MIRANDA



Una medida antidumping contra las confecciones provenientes de China protegería a los confeccionistas locales, no obstante, perjudicaría gravemente a los consumidores.

### “BENEFICIA A LOS CONSUMIDORES”

**E**s innegable que el ingreso de prendas asiáticas a precios muy por debajo de los precios ofrecidos por los confeccionistas de Gamarra los afecta. Esta competencia, supuestamente desleal, obliga a nuestros confeccionistas a bajar sus precios para no perder ventas. Esto implica que pierdan márgenes o que, incluso, puedan verse obligados a cambiar de modelo de negocio (importar en vez de producir) o, en el peor de los casos, quebrar (aunque la cifra de 14.000 empresas quebradas que manejan los confeccionistas no tiene una fuente cierta ni sustento).

La pregunta, sin embargo, es si esta afectación es lícita o no, si es socialmente deseable o no. Este tipo de afectación es lo que se conoce como daño concurrente y normalmente es considerada un daño lícito. Y está bien que sea así. Esto porque se entiende que los menores precios derivados de la competencia benefician al consumidor y a la sociedad en su conjunto.

¿Qué impide a los confeccionistas peruanos bajar más sus precios y ser competitivos frente a los confeccionistas asiáticos? ¿Cómo podría ayudarlos el Estado a ser más competitivos (sin distorsionar la competencia)? Una primera gran carencia que encontramos en los confeccionistas de Gamarra es su bajo estándar de servicio. Gamarra puede competir con otros confeccionistas y tiendas con precios y calidad, pero comparado, por ejemplo, con un centro comercial, no puede competir en términos de seguridad, acceso, comodidad, servicio al cliente, etc.

En ese aspecto, y aunque no resulta sencillo ni inmediato, el Estado podría, a través de los gobiernos locales, proveer a dicha zona comercial de mayor seguridad y mejor acceso. Asimismo, se les debería facilitar mecanismos de asociatividad empresarial para que puedan generar economías de escala y producir con más eficiencia.

Pero lo que no debe hacer el Estado es lo que ahora hace el Indecopi. Antes que investigar un caso puntual de dumping, Indecopi ha abierto una investigación por antidumping contra 276 subpartidas (!). Lo cual equivale a usar mecanismos de defensa comercial para imponer un arancel general. Una medida antidumping contra las confecciones provenientes de China protegería a los confeccionistas locales, no obstante, perjudicaría gravemente a los consumidores, quienes tendrían que pagar precios mucho más altos por sus prendas de vestir, y contarían con una menor oferta. Si el Gobierno va a imponer medidas antidumping, por lo menos, debería hacer un meticuloso análisis sobre la posibilidad de sustituir los productos, a fin de no perjudicar a los consumidores. Esto supondría, por ejemplo, dejar de considerar que todos los pantalones y abrigos son iguales para los consumidores, tal como se viene haciendo. El camino fácil no suele ser el mejor. ■