



PERÚ

Ministerio de la Producción



# INDUSTRIA TEXTIL Y CONFECIONES

Estudio de Investigación Sectorial





PERÚ

Ministerio  
de la Producción



# INDUSTRIA TEXTIL Y CONFECIONES

Estudio de Investigación Sectorial



## ESTUDIO DE INVESTIGACIÓN DEL SECTOR TEXTIL Y CONFECCIONES

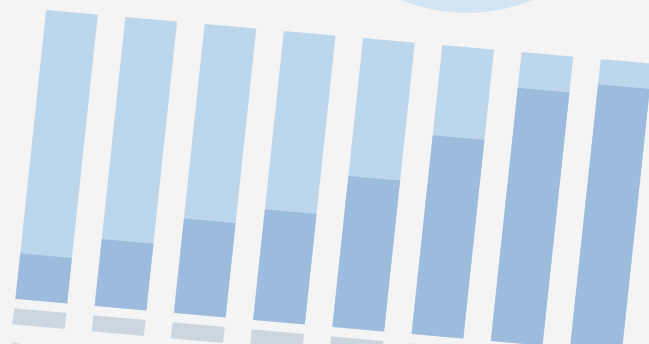
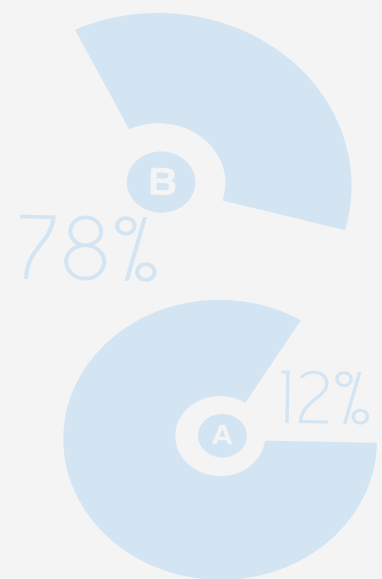
1a Edición, Diciembre 2015.  
Hecho en el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú  
N° 2017 - 03181

### Editado por:

Ministerio de la Producción  
Calle Uno Oeste N° 060, Urb. Córpac - San Isidro, Lima  
Teléfono: (051) 616 2222  
[www.produce.gob.pe](http://www.produce.gob.pe)

Impreso en marzo de 2017 en:

NANUK E.I.R.L.  
Las Acacias 388, Sta Inés - Chaclacayo



**Director General de Estudios Económicos, Evaluación y Competitividad Territorial**

Juan Manuel García Carpio

**Directora de Estudios Económicos de MYPE e Industria**

Lourdes del Pilar Álvarez Chávez

**Equipo técnico y de investigación**

Milagros del Pilar O'Diana Rocca

Elard Fred Molina López

Patricia María Córdova Wang

Yngrid Nelly Coronado Ayala

María del Pilar Céspedes Dávalos

**Apoyo Administrativo**

Hilda Janett Lamas Estabridis

**Dirección de arte**

Paloma Maturana Palma

**Agradecimientos**

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT

**MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN**

Dirección General de Estudios Económicos, Evaluación y Competitividad Territorial

Dirección de Estudios Económicos de MYPE e Industria

Diciembre - 2015

Calle Uno Oeste N° 050-060, piso 11, Urb. Córpac - San Isidro

Teléfono: 616 2222

[www.produce.gob.pe](http://www.produce.gob.pe)

Lima 27 - Perú





# Índice

---

<b>Resumen ejecutivo</b>	12
<b>1. Introducción</b>	13
<b>2. Importancia del sector</b>	16
<b>3. Evolución del sector</b>	18
3.1 Producción	18
3.2 Empleo	25
3.3 Productividad	30
<b>4. Estructura del sector</b>	33
4.1 Dinámica y tejido empresarial	33
4.1.1 Distribución geográfica de las empresas	40
4.1.2 Movilidad según estrato empresarial	47
4.2 Condiciones laborales del sector	51
4.2.1 Contrato de exportaciones no tradicionales	51
4.2.2 Prima textil	55
<b>5. Marco tributario</b>	57
5.1 Obligaciones tributarias	57
5.2 Beneficios tributarios	59
5.2.1 Exoneración de IGV en productos intermedios	59
5.2.2 Ley de la Promoción de la Inversión en la Amazonía	60
5.2.3 Centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios	62
5.2.4 Ley de Promoción para el Desarrollo de Actividades Productivas en Zonas Altoandinas	63
5.3 Efectos de los beneficios tributarios en la productividad laboral	64
<b>6. Análisis de la demanda nacional</b>	70
6.1 Patrones de gasto de los hogares	70
6.2 Elasticidad ingreso de la demanda	76
<b>7. Comercio exterior</b>	78
7.1 Exportaciones	79
7.2 Importaciones	90
7.3 Promoción comercial del sector	93
7.3.1 Regímenes aduaneros	94
7.3.2 Exporta Fácil	99

7.3.3 Defensa de la competencia	101
7.3.4 Calidad	104
7.4. Efectos de las facilidades para la exportación en la competitividad empresarial	105
<b>8. Proceso productivo</b>	<b>112</b>
8.1 Cadena de producción de textiles	114
8.2 Cadena de producción de confecciones	118
8.3 Insumos	119
8.3.1 Fibra de origen vegetal: algodón	120
8.3.2 Fibra de origen animal	125
8.3.3 Fibras de origen sintético	130
8.3.4 Comercialización	131
8.4 Encadenamiento con otros sectores	133
<b>9. Conclusiones</b>	<b>136</b>
<b>Anexos</b>	<b>137</b>
Anexo 1. Tasa de entrada y salida	137
Anexo 2. Regímenes tributarios de tercera categoría en el Perú	138
Anexo 3. Tributos que gravan la importación	139
Anexo 4. Tasas especiales del impuesto a la renta de tercera categoría bajo el marco de beneficios tributarios	140
Anexo 5. Beneficios tributarios y requisitos para las empresas del sector de textiles y confecciones ubicadas en la Amazonía	141
Anexo 6. Los regímenes aduaneros del Perú	142
Anexo 7. El efecto de los beneficios tributarios en otras economías	143
Anexo 8. Estadísticas del modelo probabilístico sobre capacitación laboral	145
Anexo 9. Estadísticas del modelo probabilístico sobre competitividad empresarial	147
Anexo 10. El efecto de las exportaciones a nivel de firma en otras economías	149
<b>Bibliografía</b>	<b>151</b>
<b>Tabla de Cuadros</b>	
Cuadro 1. Indicadores relevantes del sector textil y confecciones, 2009 y 2014	17
Cuadro 2. Empresas de la industria textil según estrato empresarial, 2008 - 2014	35
Cuadro 3. Empresas formales de la industria textil según rangos de personal ocupado, 2008 - 2014	35
Cuadro 4. Empresas de la industria de confecciones según estrato empresarial, 2008 - 2014	38
Cuadro 5. Empresas de la industria de confecciones según rangos de personal ocupado, 2008 - 2014	38



Cuadro 6. Distribución geográfica de las empresas de la industria textil, 2008 - 2014	40
Cuadro 7. Distribución geográfica de las empresas de la industria textil según estrato empresarial, 2014	41
Cuadro 8. Distribución geográfica de las empresas de la industria de confecciones, 2008 - 2014	42
Cuadro 9. Distribución geográfica de las empresas de la industria de confecciones según estrato empresarial, 2014	43
Cuadro 10. Coeficiente de especialización, 2014	47
Cuadro 11. Tasas de entrada y salida del sector textil y confecciones, 2014	48
Cuadro 12. Matriz de transición del sector textil y confecciones	49
Cuadro 13. Regímenes laborales seleccionados de la actividad privada	54
Cuadro 14. Clases CIIU que otorgan beneficio de la prima textil	55
Cuadro 15. Empresas de la industria textil según régimen de renta, 2008 - 2014	58
Cuadro 16. Empresas de la industria de confecciones según régimen de renta, 2008 - 2014	58
Cuadro 17. Productos intermedios para la industria textil exonerados del IGV	60
Cuadro 18. Empresas del sector textil y confecciones según régimen tributario y ubicación, 2014	61
Cuadro 19. Alcances de la Ley de Promoción para el Desarrollo de Actividades Productivas en Zonas Altoandinas	63
Cuadro 20. Resultados del modelo de probabilidad	69
Cuadro 21. Lista de capítulos arancelarios del sector	78
Cuadro 22. Resultados del modelo de probabilidad	111
Cuadro 23. Grupos de algodón	120
Cuadro 24. Características de fibras de origen animal	125
Cuadro 25. Clasificación de las fibras de acuerdo a la NTP 231.301	126
Cuadro 26. Principales empresas exportadoras de fibras manufacturadas, 2014	131

## Tabla de Gráficos

Gráfico 1. Exportación de textiles y confecciones, 1984-2014	14
Gráfico 2. PBI textil y confecciones	18
Gráfico 3. Aporte porcentual del sector textil y confecciones al PBI Nacional, 2008-2014	19
Gráfico 4. Valor agregado del sector textil y confecciones, 2008 - 2014	20
Gráfico 5. Evolución del PBI textil y confecciones, 2009 - 2014	21
Gráfico 6. Evolución del IVF de la actividad textil y confecciones, 2013 - 2014	22
Gráfico 7. Evolución del IVF de la fabricación de textiles según ramas 2013 - 2014	23

Gráfico 8. Evolución del IVF de la fabricación de confecciones según ramas, 2013 - 2014	24
Gráfico 9. Estructura de la producción de prendas de vestir, 2014	25
Gráfico 10. Evolución de la PEA ocupada del sector textil y confecciones, 2008 - 2014	26
Gráfico 11. Evolución de la PEA ocupada según subsector, 2008 - 2014	27
Gráfico 12. Estructura de la PEA ocupada según grado de formalidad del empleo, 2014	28
Gráfico 13. Estructura de la PEA ocupada según nivel de calificación, 2014	29
Gráfico 14. Costo de mano de obra en la industria textil, 2000 - 2014	30
Gráfico 15. Producto medio del trabajo textil y de confección 2008 - 2014	31
Gráfico 16. Índices de productividad total de factores para los principales países latinoamericanos, 2010	32
Gráfico 17. Evolución del número de empresas del sector textil, 2008 - 2014	34
Gráfico 18. Empresas de la industria textil según organización empresarial, 2008 - 2014	36
Gráfico 19. Evolución del número de empresas de la industria de confecciones, 2008 - 2014	37
Gráfico 20. Empresas de la industria de confecciones según organización empresarial, 2008 - 2014	39
Gráfico 21. Distribución geográfica de empresas del sector textil y confecciones, 2014	44
Gráfico 22. Contratos de promoción a la exportación no tradicional a nivel nacional, 1993 - 2014	52
Gráfico 23. Número de contratos presentados de mano de obra de promoción de exportaciones no tradicionales en Lima Metropolitana según sectores, 2008 - 2014*	53
Gráfico 24. Línea del tiempo de la vigencia normativa del derecho al pago de la prima textil	56
Gráfico 25. Importación de maquinaria y equipos para el sector textil y confecciones, 2000 - 2014	64
Gráfico 26. Los beneficios tributarios y la productividad	65
Gráfico 27. Gasto total en prendas de vestir, 2008 - 2014	70
Gráfico 28. Gasto en prendas de vestir por quintil, 2008 - 2014	71
Gráfico 29. Gasto anual promedio total de los hogares según rubros, 2014	72
Gráfico 30. Gasto promedio en compras de prendas de vestir según quintiles, 2011 - 2014	73
Gráfico 31. Gasto promedio en compras por tipo de prenda según quintiles, 2011 - 2014	74
Gráfico 32. Gasto promedio en compras de prendas de vestir para niños según quintiles, 2011 - 2014	75

Gráfico 33. Gasto según canales de distribución de prendas de vestir, 2011 - 2014	76
Gráfico 34. Elasticidad ingreso de la demanda, 2014	77
Gráfico 35. Evolución de las exportaciones del sector textil y confecciones	79
Gráfico 36. Evolución de las exportaciones del subsector textil	80
Gráfico 37. Composición de las exportaciones del subsector textil por línea de producto	81
Gráfico 38. Participación promedio y tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de fibras, 2009 - 2014	82
Gráfico 39. Participación promedio y tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de hilados, 2009 - 2014	84
Gráfico 40. Participación promedio y tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de tejidos, 2009 - 2014	85
Gráfico 41. Evolución de las exportaciones del subsector confecciones, 2009 - 2014	87
Gráfico 42. Participación promedio y tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de prendas de vestir, 2009-2014	88
Gráfico 43. Principales prendas de vestir por mercado de destino	89
Gráfico 44. Evolución de las importaciones del sector textil y confecciones	90
Gráfico 45. Participación de las importaciones del subsector textiles según país de destino, 2014	91
Gráfico 46. Participación de las importaciones del subsector confecciones según país de destino, 2014	92
Gráfico 47. Devolución de drawback, 1998 - 2014	95
Gráfico 48. Devolución de drawback del sector textil y confecciones por estrato empresarial, 2010 - 2014	96
Gráfico 49. Devoluciones de drawback de mercancías según subsector, 2010 - 2014	97
Gráfico 50. Procedimiento del régimen de mercancías en franquicia	98
Gráfico 51. Valor FOB de exportaciones a través de Exporta fácil	100
Gráfico 52. Valor FOB y volumen de exportaciones de textiles y manufacturas a través de Exporta Fácil	101
Gráfico 53. Reglamentos técnicos aplicados al sector textil y confecciones, 2014	103
Gráfico 54. Vínculo entre las facilidades a la exportación y la competitividad de la firma	108
Gráfico 55. Cadena de producción textil y confecciones	113
Gráfico 56. Proceso productivo de la industria textil	117
Gráfico 57. Proceso productivo de confecciones	119
Gráfico 58. Evolución de la producción en rama y rendimiento, 2008 - 2014	121
Gráfico 59. Importación y participación de la producción de algodón, 2004 - 2014	122
Gráfico 60. Proveedores de fibra de algodón por país de origen, 2014	123
Gráfico 61. Importaciones de fibra de algodón de EE.UU., 2007 - 2014	124

Gráfico 62. Rendimiento y producción de fibras de origen animal, 2005 - 2013	127
Gráfico 63. Precios promedio al productor y FOB de exportación, 2005 - 2013	128
Gráfico 64. Exportación e importación de lana y pelo fino u ordinario, 2005 - 2014	129
Gráfico 65. Exportación FOB e importación CIF de fibras manufacturadas, 2009 - 2014	130
Gráfico 66. Proceso de distribución y comercialización de la industria textil y confecciones	132
Gráfico 67. Sectores articulados	134
Gráfico 68. Créditos a la industria según rama, 2014	135



# Resumen Ejecutivo

El presente documento realiza un análisis detallado de las principales características del sector textil y confecciones. Esta industria representa una parte importante de la producción manufacturera al llegar a 8.9% y 1.3% del PBI nacional (en 2014). Además, se encuentra que es un sector relevante para la generación de empleo (411,770 puestos de trabajo), pese a que el empleo en el sector informal asciende a 52% en el 2014. Este importante efecto de arrastre también se evidencia en un elevado número de micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme): más de 37 mil en el año 2014, lo que equivale al 99.5% del número total de empresas. La mayor parte de estas empresas son microempresas, las cuales se caracterizan por bajos niveles de productividad y limitaciones de financiamiento, lo que ha generado que se vean seriamente afectadas tras el incremento de la competencia de productos importados en el sector textil y confecciones en los últimos años.

Respecto a la composición interna del sector, la participación de confecciones todavía se mantiene por encima de los textiles (59.6% frente a 40.4% respecto del valor agregado). No obstante, se puede apreciar una caída en la contribución de las confecciones a la industria de textiles y confecciones (de 61.6% en el 2007 a 58.5% en el 2014), debido a las menores exportaciones de dichos productos a EE.UU. y Latinoamérica en los últimos años. Los principales destinos de las exportaciones de confecciones peruanas han sufrido una desaceleración económica, principalmente los países latinoamericanos, llegando incluso a tasas negativas de crecimiento, como es el caso de Venezuela.

En los últimos tres años, el sector ha registrado un comportamiento negativo, explicado principalmente por la disminución de las exportaciones debido a su fuerte dependencia del mercado internacional. Eso ha significado que el aporte porcentual de estas actividades con relación al PBI nacional descienda a lo largo del periodo 2007-2014, debido a que el sector textil y confecciones ha estado por debajo del ritmo de crecimiento de la economía nacional en este periodo.

Si bien el sector textil y confecciones cuenta con un abanico de regímenes aduaneros que permiten la promoción comercial, la baja competitividad de los productos peruanos no permite ampliar el mercado de destino de las exportaciones. Aún persisten brechas significativas en productividad y calidad. Además, la menor disposición de fibras de origen vegetal y animal en los últimos años ha limitado la producción en este sector, a medida que los insumos se han ido encareciendo sin registrar cambios significativos en su rendimiento.

Los bienes del sector textil y confecciones son bienes normales básicos que, pese a la ligera caída en la demanda local en los dos últimos años, se mantienen como uno de los principales componentes de la canasta mensual de consumo de los hogares peruanos, especialmente en los quintiles de ingresos inferiores donde representan un porcentaje significativo de dicho gasto.

# 1

## Introducción

Respecto a su evolución histórica, la producción de textiles y confecciones en Perú destaca desde la época de las culturas preíncas, gracias a la variedad de fibras naturales disponibles en el territorio nacional, especialmente de fibra de camélidos, pero no fue hasta el inicio de la era republicana que el sector textil empezó a cobrar mayor relevancia en la economía nacional, a causa del aumento progresivo del cultivo de algodón. Ello se consolidó en mayor medida tras la Guerra del Pacífico con la aparición de un nuevo aparato productivo orientado a la exportación, la consolidación de las fábricas de tejidos de lana e hilanderías, y el descubrimiento de nuevas variedades de algodón en el valle de Pisco y de Piura.

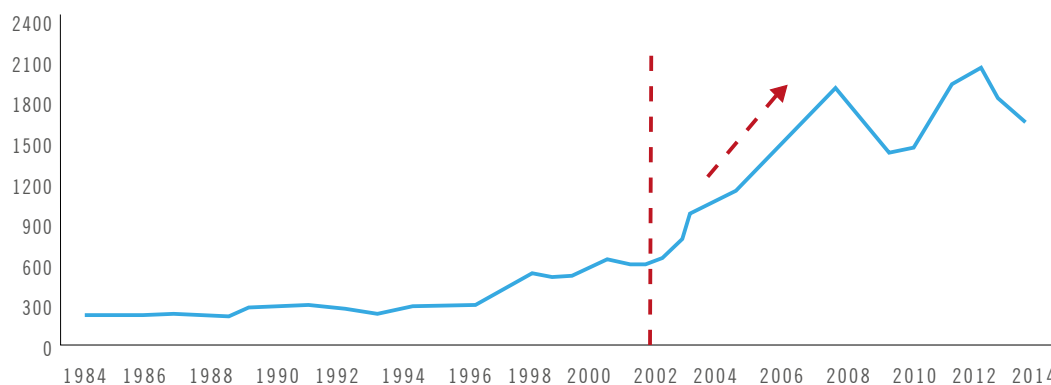
Entre los años 50 y 60, el precio de las materias primas se incrementó, especialmente en el caso del algodón peruano, el cual se convirtió en uno de los principales productos de exportación. El auge del algodón permitió el avance del sector textil y confecciones, gracias a la mejora de prácticas y transferencia técnica desde Europa. Los clientes internacionales identificaron que las fibras de algodón y de camélidos constituían productos de bandera para la economía peruana que podían ser utilizados en prendas de

vestir para estratos socioeconómicos altos. Sin embargo, a finales de los años sesenta, la reforma agraria afectó a la mayoría de haciendas algodoneras debido a la fragmentación de tierras y a la baja inversión en capital de trabajo y tecnología, lo que terminó por afectar toda la cadena productiva del algodón (Muñoz, 2006). De manera similar, las expropiaciones de las haciendas en la sierra y su respectivo ganado terminaron por menguar la producción de lana de camélidos.

Tras ello, la recuperación del sector textil y confecciones se dio de forma paulatina hasta el 2002, año en el que la inserción de la economía peruana en el mercado internacional cobró mayor relevancia gracias a la firma de los tratados de libre comercio (TLC) y el aumento de los precios de los textiles y prendas de vestir. El buen crecimiento de las principales economías industrializadas a nivel mundial permitió dinamizar las exportaciones del sector hasta el desplome de las principales economías por la crisis financiera en 2009. Tras ello, las exportaciones del sector se mostraron muy volátiles en el último quinquenio. Desde el 2012, estas exportaciones continuaron cayendo, lo que se atribuye principalmente a la pérdida de la competitividad en fibras textiles y confecciones.

Gráfico 1

## Exportaciones de textiles y confecciones, 1984 - 2014 (millones de dólares)



Fuente: BCRP  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

El presente estudio busca explicar el desempeño del sector industrial textil y confecciones. La elaboración de productos textiles básicos (telas e hilados) está estrechamente relacionada con la fabricación de confecciones (prendas de vestir), por lo que ambas actividades económicas pueden agruparse en un único sector, el cual es objeto de estudio a lo largo de este documento. Asimismo, la relevancia de este sector radica en que constituye un motor importante de crecimiento para la economía nacional gracias a sus múltiples características: encadenamiento con otras industrias, uso de materias primas de origen nacional, intensivo en el uso de mano de obra y fuente importante de exportaciones, lo que contribuye a la diversificación productiva del país. Sin

embargo, el crecimiento volátil de la última década responde a problemas relevantes en el sector, los cuales serán analizados en este estudio.

Para la elaboración y diseño de este estudio sectorial se utilizaron fuentes secundarias, informes referidos al sector, estudios de mercado, documentos de investigación, entre otros. Además, se trabajó con información estadística de bases de datos proporcionadas por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el Banco Central de Reserva (BCRP) y el Ministerio de la Producción (PRODUCE).



Además, para complementar la información cuantitativa, se realizaron entrevistas a empresarios y ejecutivos de empresas representativas dentro del sector, tomando una muestra que incluye empresas de distintos tamaños ubicadas en Lima Metropolitana. Dados los objetivos de la investigación, esta muestra no abarcó otras regiones del país, debido a que con las entrevistas

únicamente se buscó corroborar la información obtenida a lo largo de la revisión de literatura y la recolección de datos cuantitativos, especialmente al momento de identificar las barreras y cuellos de botella que presenta el sector. Por ello, este estudio se convierte en una primera aproximación para identificar las características y la problemática del sector.



# 2

## Importancia del sector

La industria de textiles y confecciones<sup>1</sup> representa una de las principales actividades no extractivas a nivel nacional, llegando a significar el 1.3% del PBI nacional y el 8.9% de la producción manufacturera en el 2014<sup>2</sup>. Con ello, se constituye como el segundo sector más importante dentro del PBI manufacturero, únicamente superado por la industria de metales preciosos y no ferrosos, cuya contribución fue de 10.0% en el 2014, según datos del

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Pese a crecer en cerca de 14.8% en su valor de producción entre el 2009 y 2014, la contribución del sector textil y confecciones sobre el PBI manufacturero ha caído considerablemente debido a una menor tasa de crecimiento en comparación con otras actividades de manufactura no primaria tras la desaceleración registrada en los mercados extranjeros.



<sup>1</sup> Según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) Revisión 4, el sector de textiles corresponde a la división 13 "Fabricación de productos textiles" y el sector de confecciones corresponde a la división 14 "Fabricación de prendas de vestir". Un mayor detalle sobre esta clasificación por CIIU será incluido más adelante. Cabe resaltar que en algunos estudios se considera el sector textil por separado del sector confecciones. Sin embargo, en este estudio se aborda al sector textil y confecciones de manera conjunta debido a que ambos sectores comparten características en común en varias líneas de producción como insumos y procesos de fabricación y comercialización.

<sup>2</sup> A precios constantes del 2007, según datos del INEI.

## Indicadores relevantes del sector textil y confecciones, 2009 y 2014

Dimensión	Variable	Valor		Variación
		2009	2014	
Producción	Valor de producción (Mill. S/. de 2007)	5,118	5,873	14.8% ↑
	Contribución al PBI nacional	1,5%	1,3%	-0.2 p.p. ↓
	Contribución al PBI Manufacturero	9,5%	8,9%	-0.6 p.p. ↓
Estructura Empresarial	Número de Mipyme	28,357	37,112	30.9% ↑
	Número de grandes empresas	165	162	-1.8% ↓
	(%) de empresas ubicadas en Lima y Callao	72.0%	70.9%	-1.1 p.p. ↓
Laboral y costos de producción	PEA ocupada en el subsector	462,404	411,331	-11.0% ↓
	Costo de mano de obra en la industria textil (US\$/hora trabajada)	2.0	2.8	38.3% ↑
	Importación de maquinarias y equipos del sector (Mill. US\$)	82,2	212,8	158.9% ↑
Comercio Exterior	Valor de las importaciones (Mill. US\$)	1,495	1,800	20.4% ↑
	Valor de las exportaciones (Mill. US\$)	487	1,020	109.4% ↑

Fuente: ENAHO (INEI), IVF (PRODUCE), Padrón de Contribuyentes (Sunat), SNI.  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

El sector textil y confecciones es una de las principales fuentes de empleo con cerca de 412 mil puestos de trabajo, lo que representa el 8.9% de la población económicamente activa (PEA) ocupada a nivel nacional. La mayor parte de este empleo es generada por las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme), cuyo número ha aumentado considerablemente desde el 2009 (+38.3%). Además, la inversión en el otro factor de producción, el capital, también ha aumentado considerablemente desde el 2009. Así, el valor de la importación de maquinarias y equipos del sector ha crecido en 158.9%, especialmente en la etapa de altos precios de *commodities* entre 2010 y 2011 que favoreció a la mayoría de las economías que son destino de los textiles y prendas de

vestir de origen peruano, como Estados Unidos, Brasil, entre otros.

En este sector, un primer tramo de la cadena de valor de producción está constituido por el segmento de fibras nacionales, equivalente al 5.8% del valor agregado del sector textil y confecciones en 2014. Estas fibras nacionales pueden ser de origen natural (división 01 del CIIU Rev. 4) y artificial (clase 2030). Cabe resaltar que el efecto multiplicador de este segmento es relevante, dado el número de encadenamientos que posee con otras industrias locales como fabricación de fibras, químicos, plásticos. Por el lado de la comercialización, se vincula estrechamente con las ventas al por menor y por mayor, transporte y comunicaciones y servicios de publicidad.

# 3

## Evolución del sector

### 3.1 Producción

La industria de textiles y confecciones experimentó tasas importantes de crecimiento en los años 2010 y 2011 gracias al aumento de los ingresos por el ciclo de los *commodities* en el mundo en las economías desarrolladas y emergentes, especialmente en los países latinoamericanos como Brasil, Argentina y Venezuela, importantes mercados de destino de las exportaciones de textiles y prendas de vestir peruanas. Tras la crisis financiera, este sector

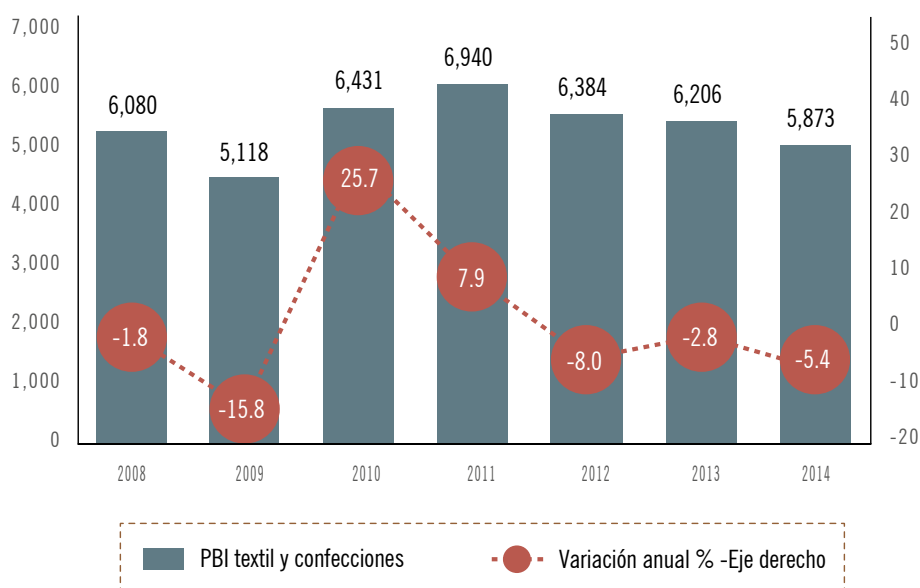
comenzó a recuperarse, incluso llegando a aumentar en 25,7% en el 2010, pero esta recuperación fue únicamente transitoria debido a que nuevamente se registraron caídas significativas en los siguientes tres años. La lenta recuperación económica de los principales socios comerciales del Perú y la fuerte competencia en precios con otros grandes productores internacionales terminaron por desencadenar esta caída.

Gráfico 2



### PBI textil y confecciones

(millones de soles a precios constantes del 2007 y variación anual porcentual)

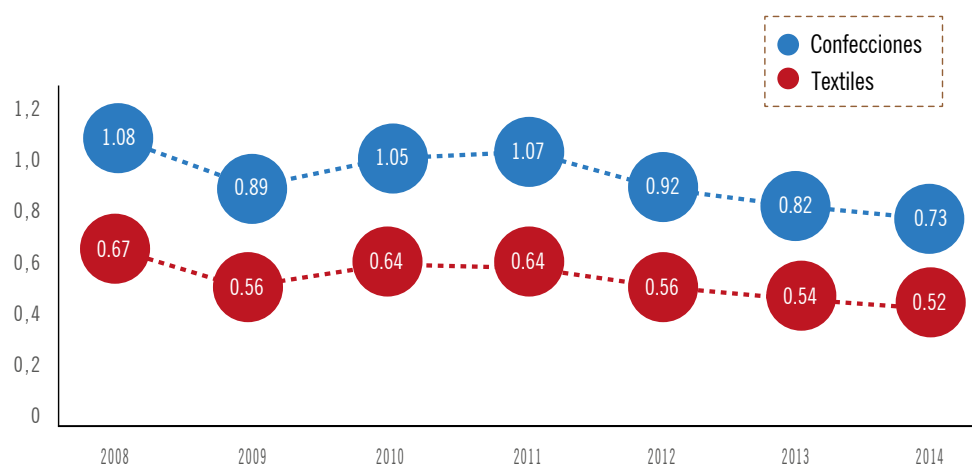


Fuente: INEI  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

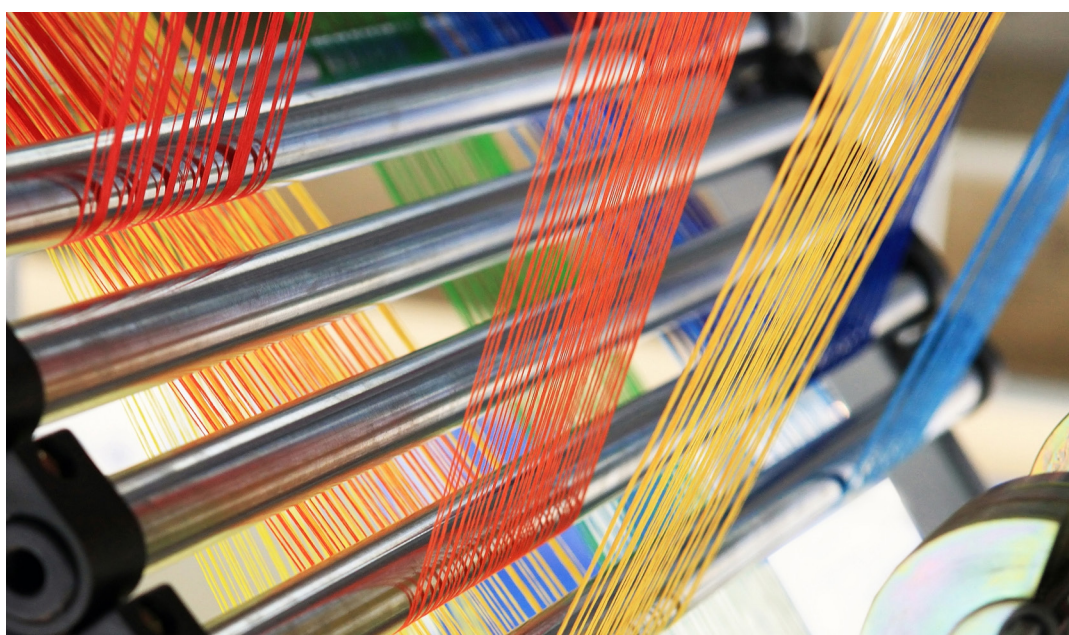
Con ello, la contribución del sector textil y confecciones al PBI nacional cayó de 1.6% en el 2010 a 1.3% en el 2014, debido a que, a diferencia de esta industria, otros sectores como la minería y el comercio crecieron en mayor proporción durante este periodo.

Gráfico 3

### **Aporte porcentual del sector textil y confecciones al PBI Nacional, 2008 - 2014** (soles a precios constantes del 2007, en porcentaje)



Fuente: INEI  
Elaboración: DEMI - PRODUCE



De manera más detallada, se puede apreciar que las caídas más significativas en los dos últimos años se han registrado en la actividad de confecciones. Dicha actividad representa cerca del 58.5% del PBI

textil y confecciones, y 5.2% del PBI manufacturero en el 2014 (en comparación con la industria textil, la cual contribuyó con solo el 3.7% del PBI manufacturero en ese año)<sup>3</sup>.

Gráfico 4

### Valor agregado del sector textil y confecciones, 2008 - 2014

(millones de soles a precios constantes del 2007)



Ffuente: INEI  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

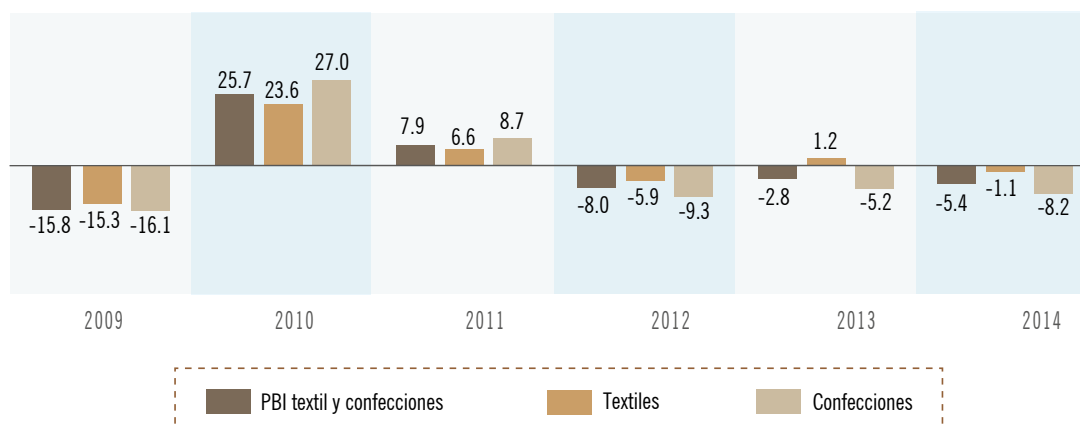
La competencia de productos importados en el segmento de prendas de vestir se ha intensificado significativamente, especialmente con países asiáticos y centroamericanos con bajos costos de producción. A ello se añade la

fuerte caída de las exportaciones a Venezuela. En el 2014, la producción de confecciones peruanas tuvo una fuerte caída, de 8.2%, mientras que la producción de textiles descendió a una menor tasa (-1.1%).

<sup>3</sup>A precios constantes del 2007, según datos del INEI.

## Evolución del PBI textil y confecciones, 2009 - 2014

(variación porcentual anual)



Fuente: INEI  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Por otro lado, para tener un mayor alcance sobre la evolución de la producción, el Ministerio de la Producción realiza una encuesta mensual que recoge indicadores de una muestra representativa de empresas manufactureras peruanas y permite el cálculo del PBI manufacturero. Con ello, construye el Índice de Volumen Físico (IVF) del sector, el cual refleja los cambios en volúmenes de producción.

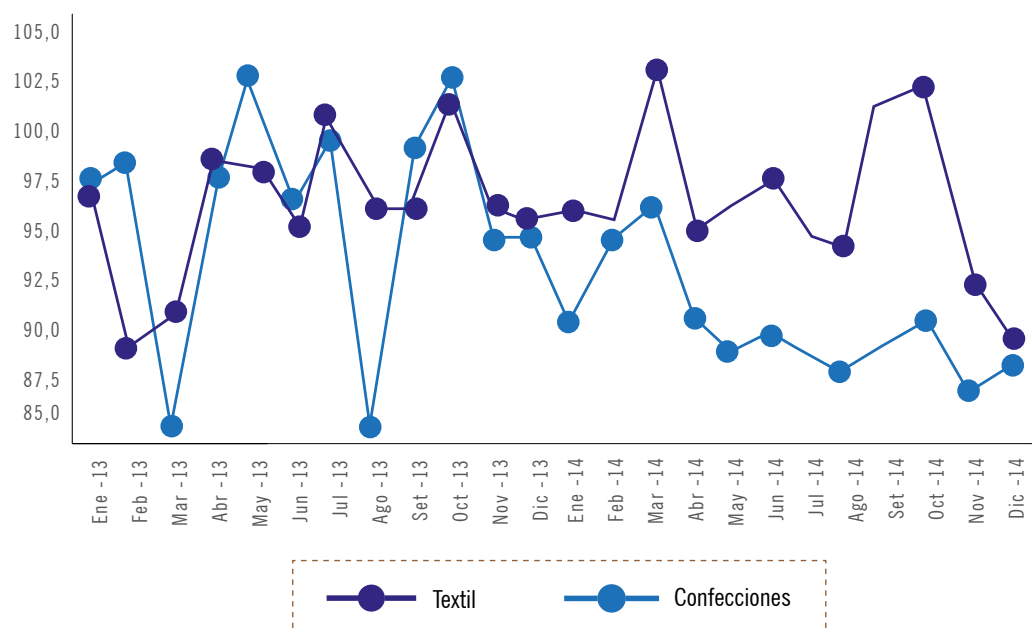
A partir de estos datos se aprecia también que la producción de textiles y confecciones no ha mostrado señales

claras de recuperación en los dos últimos años. Además, la información mensual permite identificar la estacionalidad en la producción, donde destacan los incrementos en febrero y agosto, anticipando los cambios de estación. Además, el volumen de producción de los textiles tuvo una variación casi nula en el 2014, mientras que esta variable para el caso de las confecciones cayó en 6.2%, lo cual demuestra que las mayores caídas registradas en el PBI textil y confecciones corresponden a menores volúmenes de producción.

Gráfico 6

## Evolución del IVF de la actividad textil y confecciones, 2013 - 2014

(base promedio del año 2012 =100)



Fuente y elaboración: DEMI - PRODUCE





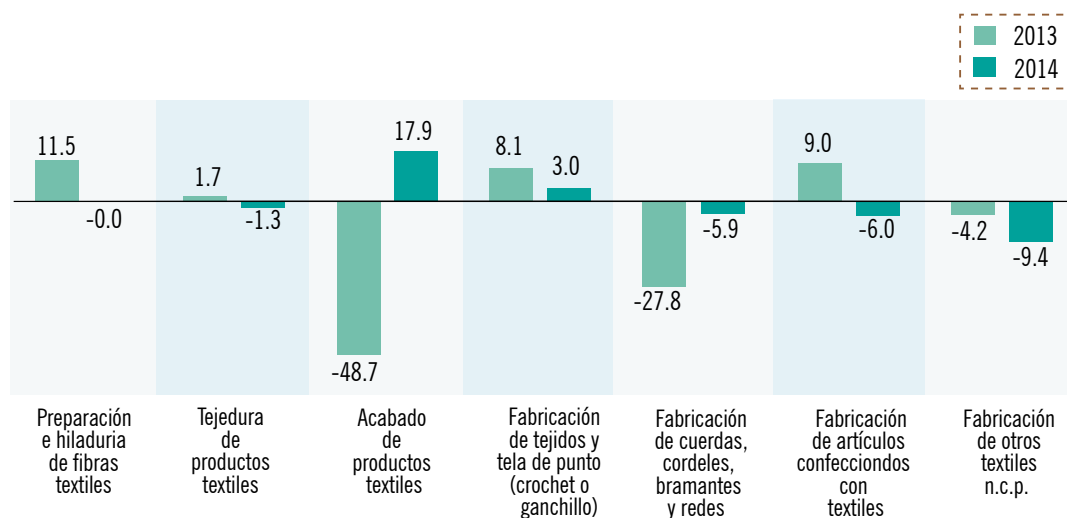
En el caso específico de los textiles, las principales caídas se registraron en las ramas de acabado de productos textiles y fabricación de cuerdas, cordeles, entre otros, en el 2013, y de las ramas de fabricación de artículos confeccionados y de otros textiles en el 2014. En contraste, aumentó la producción de hilaturas de fibras textiles, tejidos y telas de punto, y artículos confeccionados con textiles en el 2013, mientras que en el 2014 solo crecieron las actividades de acabado de productos textiles y la fabricación de tejidos y tela de punto.

Gráfico 7

## Evolución del IVF de la fabricación de textiles

Según ramas, 2013 - 2014

(variación porcentual anual)



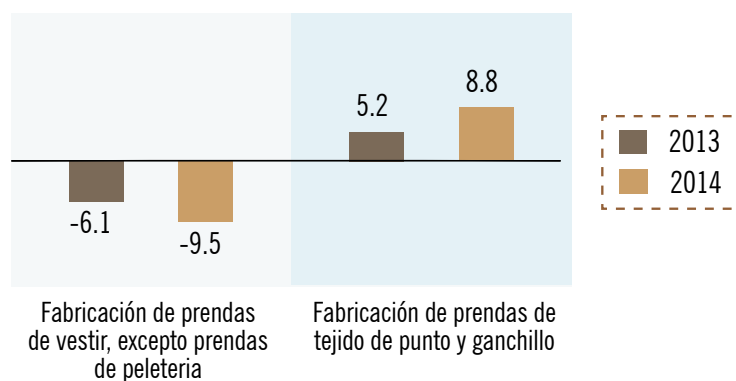
Fuente y elaboración: DEMI - PRODUCE

Asimismo, se registró una caída en el volumen de producción de prendas de vestir, excepto prendas de peletería, en los dos últimos años. En contraste, el volumen de producción de prendas de tejidos de punto y ganchillo se incrementó en este periodo, lo que permitió compensar ligeramente la fuerte caída de la fabricación de prendas de vestir. El incremento de la importación de las prendas de vestir también ha afectado a la industria local.

## Evolución del IVF de la fabricación de confecciones

Según ramas, 2013 - 2014

(variación porcentual anual)

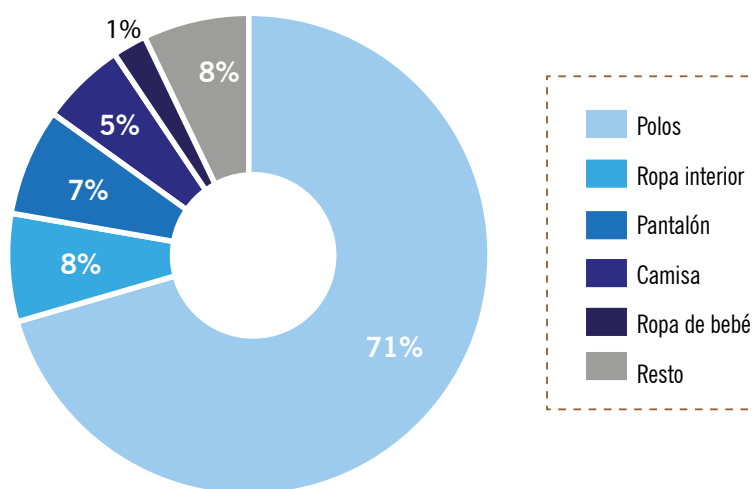


Fuente y elaboración: DEMI - PRODUCE

Esta categoría de prendas de vestir está compuesta, principalmente, por polos (71%), los cuales se ven muy expuestos a la competencia en precio con prendas importadas de China y otros países de bajo costo laboral. Además, se trata de productos sin mayor valor añadido a nivel local, ya que la mayoría son exportados para marcas extranjeras como Ralph Lauren, Boss, Old Navy, Calvin Klein, Lacoste, entre otras. Si

bien los destinos de las mercaderías son mercados objetivos con clientes de ingresos altos que en su mayoría priorizan la calidad, la fuerte crisis financiera en EE.UU. hizo que las empresas empezaran a implementar una rápida estrategia de reducción de costos, lo que afectó a las exportaciones peruanas. Además de los polos, también se fabrica ropa interior, pantalones, camisas, entre otros productos.

## ⓑ Estructura de la producción de prendas de vestir, 2014



Fuente y elaboración: DEMI - PRODUCE

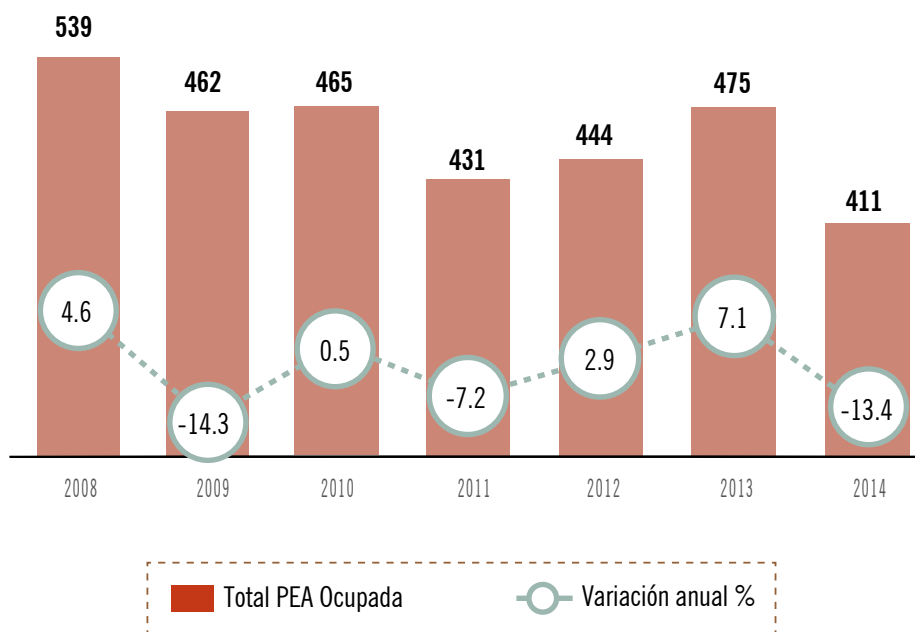
### 3.2 Empleo

Como se ha mencionado en la sección dedicada a la importancia del sector, la caída en el valor de producción de los últimos años ha menguado la creación de puestos de trabajo del sector, especialmente

en 2014, donde llega a 412 mil trabajadores, cuando la caída en el número de PEA ocupada fue muy similar a la registrada en 2009, tras la crisis financiera internacional.

## Evolución de la PEA ocupada del sector textil y confecciones, 2008 - 2014

(miles de personas, variación porcentual anual)

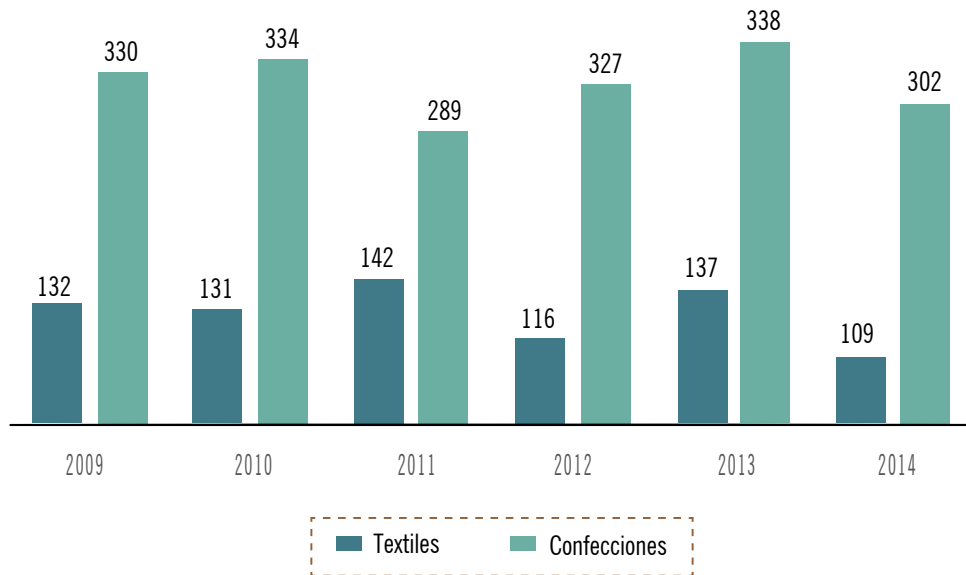


Fuente: ENAHO (INEI)  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

De manera desagregada, el sector textil contribuye con cerca de 109 mil empleos en el 2014, pese a haber caído en 20.2% en el 2014 y tener menos trabajadores en comparación con lo registrado en el año 2009. Por su parte, el sector de confecciones

alberga 302 miles de trabajadores, lo que representa el 73% de la fuerza laboral de la PEA ocupada del sector textil y confecciones. En el 2014 el sector de confecciones también sufrió una caída de 10.6% en el número de personas empleadas.


**Evolución de la PEA ocupada**  
**Según subsector, 2008 - 2014**  
 (miles de personas)

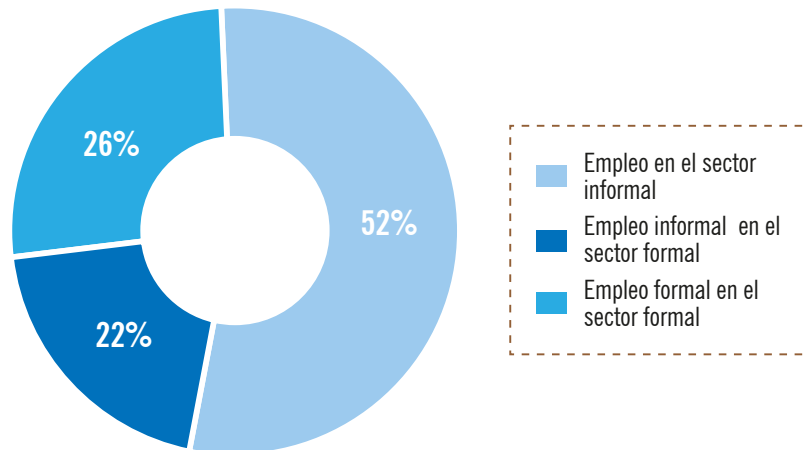


Fuente: ENAHO 2008 - 2014  
 Elaboración: DEMI - PRODUCE

A esta caída en el empleo se suma una problemática relacionada con la informalidad. En el sector textil y confecciones, el 74% de la PEA ocupada corresponde al segmento de empleo informal, según cálculos elaborados con la información de

la ENAHO para el año 2014. Esto hace que se pierda productividad y eficiencia en las empresas, lo que, en agregado, genera desventajas respecto de otros países productores de textiles y confecciones a nivel mundial.

 **Estructura de la PEA ocupada**  
**Según grado de formalidad del empleo, 2014**  
(porcentaje)

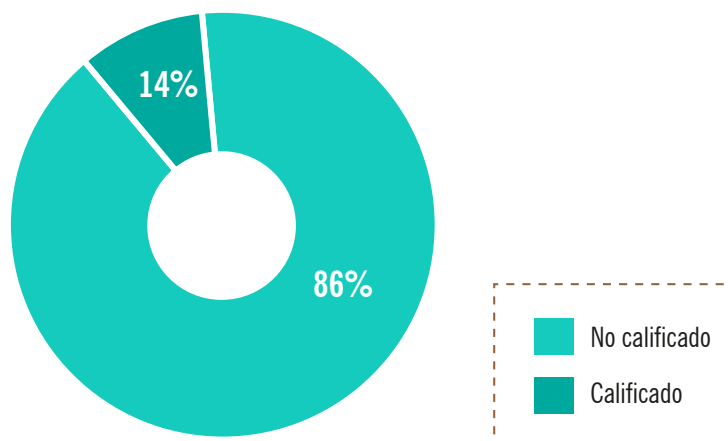


Fuente: ENAHO 2014  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Otro punto relevante en cuanto a la realidad del empleo en este sector es que la mayor parte corresponde al segmento no calificado (definido en este caso como aquellos con nivel educativo de secundaria incompleta o de menor nivel educativo). Bajo esta definición, cerca del 86% de la PEA ocupada corresponde a mano de obra no calificada. Esto se traduce

en 355 mil personas, principalmente concentradas en el segmento de empleo informal. Ello evidencia las grandes brechas de productividad laboral que existe en el sector, concentrado aún en actividades de baja intensidad tecnológica, lo que no permite acortar las brechas con otros productores industriales mundiales.

## Estructura de la PEA ocupada Según nivel de calificación, 2014 (porcentaje)



Fuente: ENAHO 2014 (INEI)  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

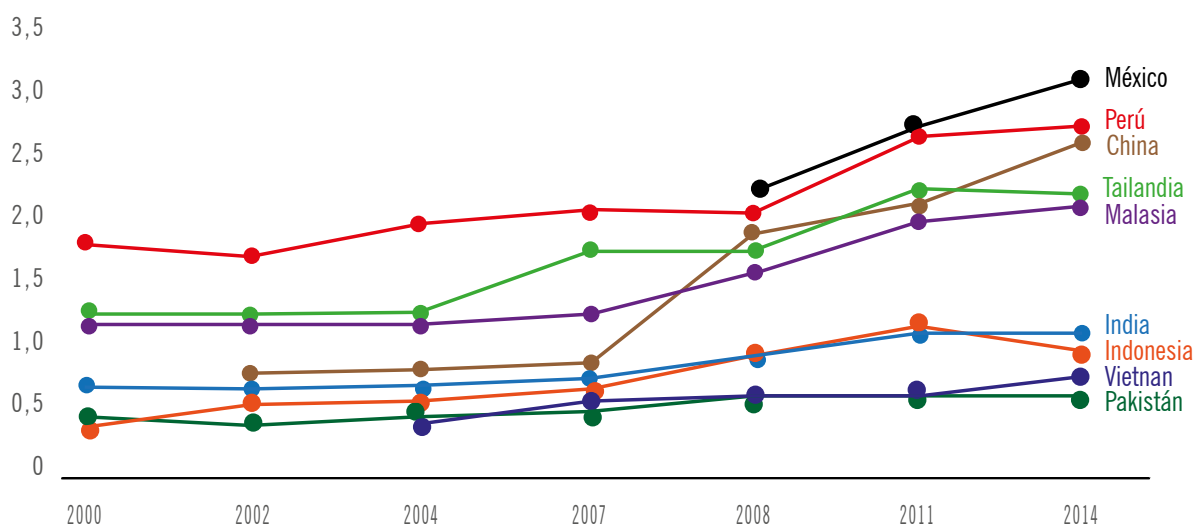
A pesar de la baja calificación de la mano de obra, el costo de mano de obra industrial textil es uno de los más elevados de los principales productores mundiales. El costo (en dólares americanos por hora de trabajo) en Perú para este sector fue equivalente a US\$ 2.78 en 2014, según la consultora Werner International. Esto resulta superior a los costos laborales de este sector correspondiente a gran parte de los países asiáticos, incluso los que han experimentado crecimientos potenciales como China, Tailandia y Malasia.

Según la información recopilada en el siguiente gráfico al respecto, la industria peruana de textiles de vestir es más competitiva que México, aunque el diferencial no es tan

grande. La falta de competitividad en costos de producción ha originado que los productos peruanos pierdan participación en los mercados donde el precio se ha convertido en la principal variable de decisión. Ello responde a la fuerte competencia con productores de bajos costos laborales como India, Indonesia, Vietnam y Pakistán, los cuales también han realizado inversiones en tecnología para acrecentar su ventaja comparativa de bajos costos. En relación a este tema de los costos laborales y enfrentar los vaivenes de la demanda externa, se estableció un régimen especial para las empresas exportadoras de bienes no tradicionales, el cual será explicado en mayor detalle en la sección "Condiciones laborales del sector".

## Costo de mano de obra en la industria textil, 2000 - 2014

(dólares a precios corrientes / hora)



Fuente: Werner International  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

### 3.3. Productividad

En la economía peruana conviven sectores económicos altamente productivos<sup>4</sup> (como la extracción de petróleo, gas, minerales y servicios conexos, financieros, electricidad, gas y agua) que concentran un grupo muy reducido de la PEA ocupada, y sectores de baja productividad (como la agricultura, servicios de hoteles y restaurantes, y comercio) que albergan al grueso de la fuerza laboral. La manufactura se encuentra en una situación intermedia, a pesar

que la contribución por puesto de trabajo es superior a la contribución promedio de la economía. De manera particular, la productividad laboral del sector textil y confecciones se encuentra por debajo de la registrada en otras industrias como químicos, productos alimenticios, entre otros.

La actividad de fabricación de prendas de vestir tiene como característica ser intensiva en mano de obra; mientras que la fabricación

<sup>4</sup> Esto corresponde a la productividad laboral, la cual resulta del cociente entre valor agregado bruto y el número de trabajadores, según datos del INEI al 2014. Para mayor detalle sobre la productividad laboral en el Perú, revisar Chacaltana y Yamada (2009).



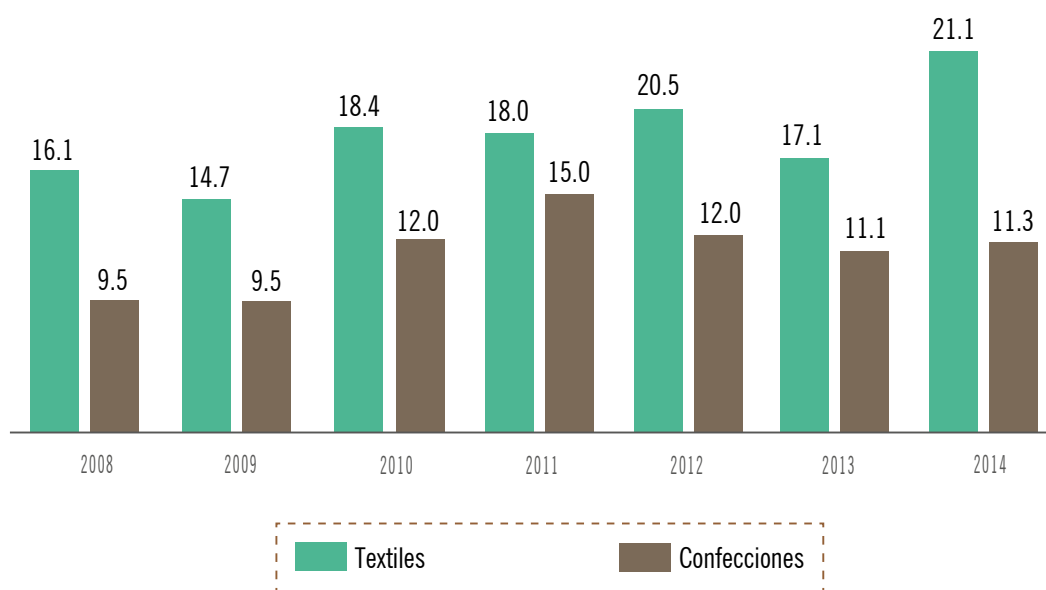
de productos textiles es más intensiva en el uso de capital en cualquier etapa del proceso productivo, debido a que las actividades que se desarrollan requieren de un significativo volumen de inversión en maquinaria y equipos (Gutti, 2013), lo que requerirá de personal calificado para desarrollar productos de calidad. Por ello, la productividad

media por trabajador –medida como valor agregado por trabajador– es mayor en el subsector textil. Además, la productividad laboral en la actividad de confecciones registra menores niveles que en 2011, lo que ha menguado el crecimiento de la productividad laboral del sector textil y confecciones.

Gráfico 15

### Producto medio del trabajo textil y de confección, 2008 - 2014

(miles de soles por trabajador a precios constantes del 2007)



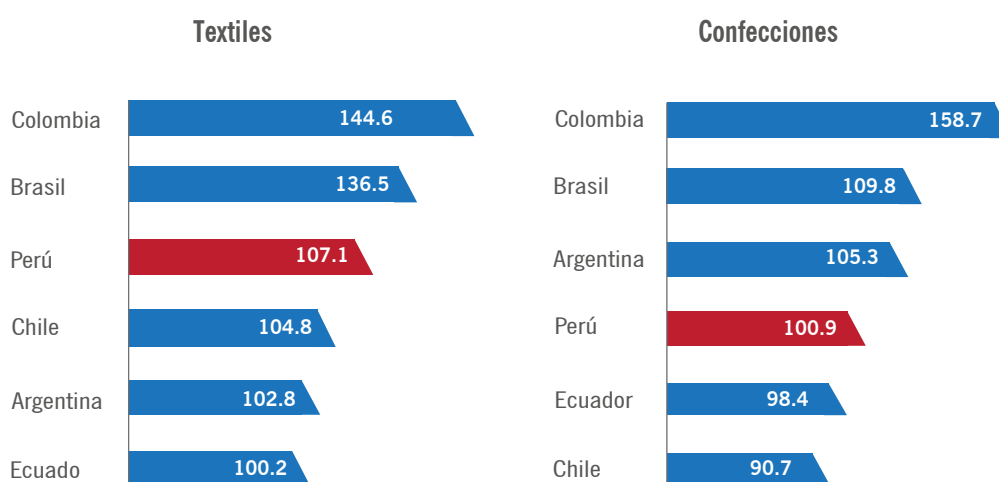
Fuente: ENAHO 2014 (INEI)  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Un segundo paso para comprender la dinámica de la productividad del sector textil y confecciones consiste en comparar este indicador con los principales países de la región. Utilizando información de la base

de datos del Centro de Crecimiento y Desarrollo de la Universidad de Groningen (GGDC), se obtuvieron las brechas para la PTF del sector textil y del sector de confecciones<sup>5</sup>.

Gráfico 16

## Índices de productividad total de factores para los principales países latinoamericanos, 2010



Fuente: 10 Sector Database del Centro de Crecimiento y Desarrollo de la Universidad de Groningen  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Se encuentran brechas significativas en productividad en el sector de textiles en comparación con Colombia y Brasil, pese a que esta industria se encuentra en mejores condiciones que otros importantes competidores de la región, como Chile, Argentina y Ecuador. En el caso del sector de confecciones, Colombia, Brasil y Argentina también superan en productividad a la industria nacional. De manera particular, destaca el avance de la productividad de la industria colombiana de textiles y

de confecciones a partir del 2008 tras ser incluida en el Programa de Transformación Productiva, el cual ha implementado capacitaciones a los trabajadores, la apertura comercial y el fortalecimiento de clústeres. Por el contrario, la pérdida de competitividad en el sector de confecciones de Argentina ha generado que, en la última década, haya dejado de ser el principal referente sudamericano en este rubro.

<sup>5</sup> Medido a través del método de Mínimos Cuadrados Generalizados.

# 4

## Estructura del sector

### 4.1. Dinámica y tejido empresarial

Para el análisis de la evolución del número de empresas formales que realizan actividades de textiles y confecciones, se tomó como base la información reportada en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT)<sup>6</sup>. Además, se adoptaron los siguientes criterios para cada periodo de análisis: (i) empresas que se encuentren con estado activo, y (ii) empresas que hayan declarado ventas<sup>7</sup>.

Durante el 2014, el número de empresas que declaró como actividad principal la realización de actividades textiles superó las 13 mil, lo que representa un poco más del doble que lo registrado en el 2007 (6,542 empresas). Pese a este importante crecimiento, durante el último quinquenio se han registrado tasas fluctuantes de crecimiento.

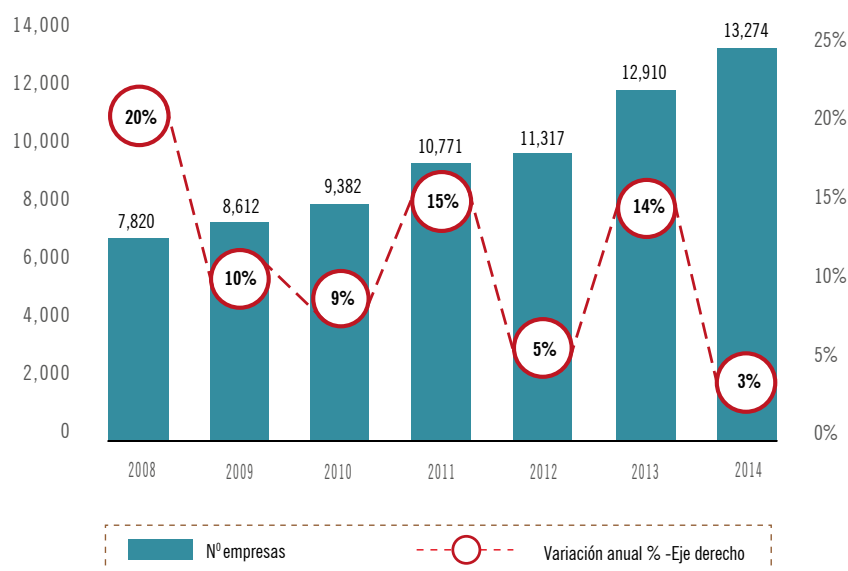


<sup>6</sup> Esta sección ha sido trabajada con la base de datos del Registro Único del Contribuyente de Sunat, donde las actividades económicas se encuentran clasificadas a CIU Revisión 3. Por lo tanto, en esta sección se ha considerado únicamente la actividad 1810 "Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel" como parte del sector de confecciones. El resto de actividades pertenecen al subsector textil, incluyendo la actividad 1730 "Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo", pese a que su equivalente en Revisión 4 corresponde a dos actividades: 1391 "Fabricación de tejidos de punto y ganchillo" y 1430 "Fabricación de artículos de punto y ganchillo"; esto debido a que no se puede determinar aquellas empresas que pertenecen únicamente a la fabricación de prendas de punto y ganchillo.

<sup>7</sup> En cualquier de los tres regímenes tributarios. Este punto será desarrollado con mayor profundidad en la sección de "Obligaciones Tributarias".

## Evolución del número de empresas del sector textil, 2008 - 2014

(número de empresas y variación porcentual anual)



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

La estructura empresarial de la industria textil está conformada en gran parte por microempresas<sup>8</sup> (95%), de las cuales el 64% son microempresas cuyas ventas no superan las 13 UIT (microempresas de subsistencia). Estas empresas "presentan situaciones socioeconómicas muy difíciles, que hacen peligrar su existencia a corto plazo. Los ingresos y utilidades no les permiten capitalizar ni crecer, sino solo subsistir" (Aspilcueta, 1999). El crecimiento más importante entre 2008 y 2014 fue el del estrato de las microempresas con

ventas mayores a 13 UIT, las cuales "presentan cierta solidez y constancia en niveles de ingresos y las utilidades que perciben les han permitido capitalizar y crecer" (Aspilcueta, 1999). Es importante notar que, a diferencia del número de micro y pequeñas empresas (MYPE), que ha crecido en los últimos 6 años, el número de medianas y grandes empresas se ha contraído, demostrando la difícil situación que enfrentan estas, especialmente aquellas orientadas a la exportación.

<sup>8</sup> Para este documento, se utiliza la definición del estrato empresarial (tamaño) según la Ley N° 30056, la cual clasifica a las empresas en función de sus niveles de ventas anuales:

- Microempresa: ventas anuales hasta por el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1,700 UIT.
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1,700 UIT y hasta el monto máximo de 2,300 UIT.

Además, se establece que las empresas con ventas anuales superiores a 2,300 UIT corresponden al estrato empresarial de gran empresa.

Cuadro 2

## Empresas de la industria textil Según estrato empresarial, 2008 - 2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Microempresas de subsistencia*	5,535	6,213	6,859	7,817	7,901	7,786	8,152
Microempresas de desarrollo	1,650	1,796	1,909	2,280	2,698	4,459	4,497
Pequeñas	504	479	482	542	584	541	509
Medianas	24	25	31	20	25	21	24
Grandes	107	99	101	112	109	103	92
<b>TOTAL</b>	<b>7,820</b>	<b>8,612</b>	<b>9,382</b>	<b>10,771</b>	<b>11,317</b>	<b>12,910</b>	<b>13,274</b>

\*Ventas de hasta 13 UIT  
Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Además, en la industria textil, el fuerte crecimiento de 74% en el número de empresas de hasta cinco trabajadores entre los años 2008 y 2014 ha contrastado con la caída en el número de empresas de más de 5 trabajadores en ese mismo periodo. Esto refleja la gran importancia de la micro y pequeña empresa en la industria textil.

Cuadro 3

## Empresas formales de la industria textil Según rangos de personal ocupado, 2008 - 2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Hasta 5 trabajadores	7,319	8,121	8,862	10,233	10,806	12,301	12,787
Más de 5 trabajadores	501	491	520	538	511	609	487
<b>TOTAL</b>	<b>7,820</b>	<b>8,612</b>	<b>9,382</b>	<b>10,771</b>	<b>11,317</b>	<b>12,910</b>	<b>13,274</b>

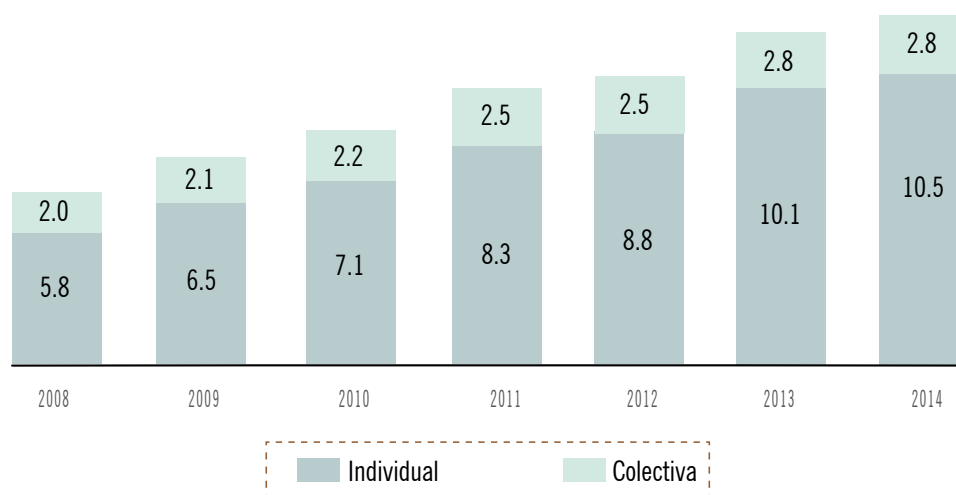
Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Por el lado de la estructura jurídica adoptada por las empresas, la industria textil no ha presentado cambios significativos. Desde el 2008, aproximadamente el 80% de las empresas formales se organizan de forma individual, lo que guarda relación con el elevado número de microempresas, especialmente aquellas de subsistencia. En el año

2014, las principales modalidades de organización individual utilizadas en este sector fueron las empresas unipersonales con negocio (88%). En cuanto a las principales modalidades de organización colectiva utilizadas en este sector durante el 2014, se encuentran la Sociedad Anónima Cerrada y la Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada.

Gráfico 18

**Empresas de la industria textil**  
**Según organización empresarial, 2008 - 2014**  
 (miles de empresas)



Fuente: Sunat  
 Elaboración: DEMI - PRODUCE

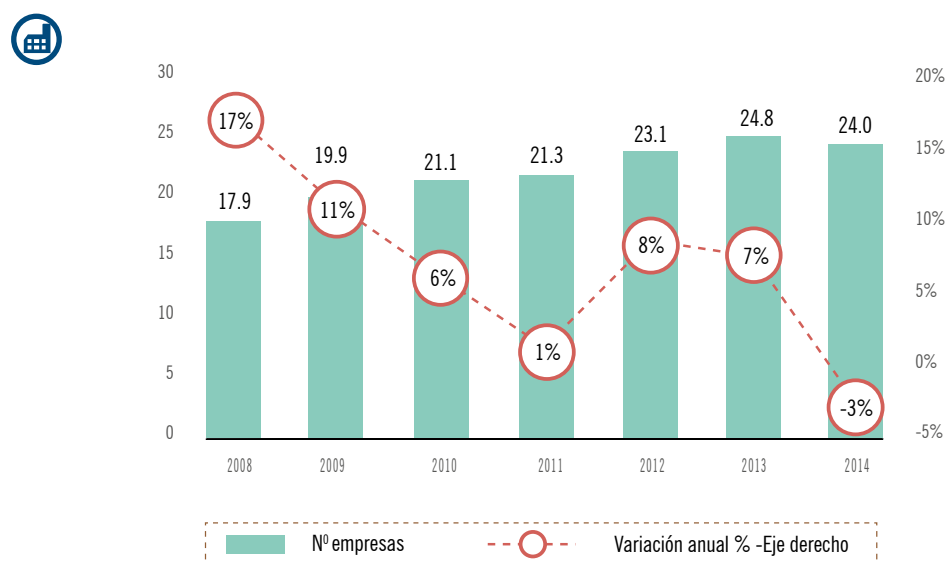


Por su parte, en la industria de confecciones, el número de empresas que declaró como actividad principal la realización de actividades de confecciones en el 2014 fue de 24 mil, 34.1% más que lo registrado en el 2008. La tasa de crecimiento del número de empresas se ha mantenido positiva hasta el 2013. Sin embargo, entre 2013 y 2014, el número de empresas se redujo en 3%.

Gráfico 19

## Evolución del número de empresas de la industria de confecciones, 2008 - 2014

(miles de empresas y variación porcentual)



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

La estructura empresarial de la industria de confecciones está conformada en gran parte por microempresas (96%), de las cuales el 59% no posee un nivel de ventas por encima de las 13 UIT (serían, sobre todo, microempresas de subsistencia). El crecimiento más importante entre 2008 y 2014

corresponde al estrato de las microempresas con ventas mayores a 13 UIT. Es importante notar que, a diferencia del número de micro, pequeñas y medianas empresas, que ha crecido en los últimos seis años, el número de empresas grandes ha caído en este mismo periodo.

Cuadro 4

## Empresas de la industria de confecciones Según estrato empresarial, 2008 - 2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Microempresas de subsistencia*	12,607	14,252	15,016	14,910	15,005	14,031	13,791
Microempresas de desarrollo	4,297	4,723	5,068	5,299	6,810	9,690	9,173
Pequeñas	911	838	880	1,021	1,123	1,016	926
Medianas	26	31	21	28	26	22	40
Grandes	84	66	74	81	89	72	70
<b>TOTAL</b>	<b>17,925</b>	<b>19,910</b>	<b>21,059</b>	<b>21,339</b>	<b>23,053</b>	<b>24,831</b>	<b>24,000</b>

Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

En la industria de confecciones, la estructura de empresas de acuerdo a rango de personal ocupado se ha mantenido estable desde el 2008, dado que alrededor del 96% de las empresas del sector poseen hasta

cinco trabajadores. Sin embargo, debido a la importancia de las microempresas para el subsector, el empleo generado por este estrato empresarial es considerable.

Cuadro 5

## Empresas de la industria de confecciones Según rangos de personal ocupado, 2008 - 2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Hasta 5 trabajadores	17,233	19,230	20,305	20,508	22,230	23,799	23,234
Más de 5 trabajadores	692	680	754	831	823	1,032	766
<b>TOTAL</b>	<b>17,925</b>	<b>19,910</b>	<b>21,059</b>	<b>21,339</b>	<b>23,053</b>	<b>24,831</b>	<b>24,000</b>

Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

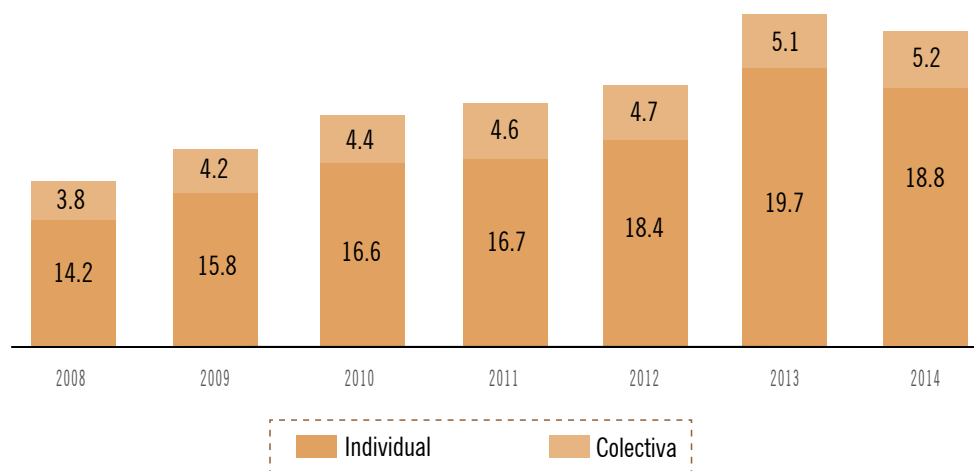


Por el lado de la estructura jurídica adoptada por las empresas, de manera similar a lo que ocurre con la industria textil, en la industria de confecciones prevalecen las estructuras empresariales individuales (79% aproximadamente). En el 2014, las principales modalidades de organización individual utilizadas en el subsector fueron empresa

unipersonal con negocio y empresa individual con responsabilidad limitada. En cuanto a las principales modalidades de organización colectiva utilizadas en el subsector durante el 2014, estas fueron las de sociedad anónima cerrada y de sociedad comercial de responsabilidad limitada.

Gráfico 20

 **Empresas de la industria de confecciones**  
**Según organización empresarial, 2008 -2014**  
(miles de empresas)



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

### 4.1.1. Distribución geográfica de las empresas

La industria textil se encuentra concentrada en Lima (69% de las empresas del sector). El 31% de empresas restantes se distribuye a lo largo de las provincias, teniendo mayor importancia la región sur del país, en especial los departamentos de Puno y Arequipa (5% cada uno), debido a la relación con la industria ganadera. Por otro lado, la zona oriental es la de concentración más

baja a nivel nacional. Por ejemplo, en Amazonas y Madre Dios solo existen entre 11 y 13 empresas que se dedican a estas actividades, respectivamente. Asimismo, se encuentra que la mayor parte de las grandes empresas se encuentra en ciudades intermedias y Lima. Para el caso del estrato de micro y pequeñas empresas, las regiones de la selva se encuentran rezagadas en número de empresas.

Cuadro 6

#### Distribución geográfica de las empresas de la industria textil, 2008 - 2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Lima	5,386	5,858	6,412	7,418	7,723	8,903	9,195
Provincias	2,434	2,754	2,970	3,353	3,594	4,007	4,079
<b>TOTAL</b>	<b>7,820</b>	<b>8,612</b>	<b>9,382</b>	<b>10,771</b>	<b>11,317</b>	<b>12,910</b>	<b>13,274</b>

Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

## Distribución geográfica de las empresas de la industria textil

Según estrato empresarial, 2014

	Grandes	Medianas	Pequeñas	Micro	Total
Amazonas				11	11
Áncash				66	66
Apurímac				48	48
Arequipa	5		12	605	622
Ayacucho			1	64	65
Cajamarca			2	101	103
Callao	3		17	388	408
Cusco			5	372	377
Huancavelica				30	30
Huánuco			1	111	112
Ica	1	1	1	155	158
Junín			7	290	297
La Libertad	1		1	205	207
Lambayeque				295	295
Lima	80	23	452	8,640	9,195
Loreto			3	49	52
Madre de Dios				13	13
Moquegua				25	25
Pasco				25	25
Piura	1		2	186	189
Puno	1		4	678	683
San Martín			1	132	133
Tacna				98	98
Tumbes				34	34
Ucayali				28	28
<b>Total general</b>	<b>92</b>	<b>24</b>	<b>509</b>	<b>12,649</b>	<b>13,274</b>

Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Al igual que la industria de productos textiles, la industria de confecciones se encuentra concentrada en Lima. En el 2014, el 72% de empresas del subsector se encontraban en esta región, principalmente en Lima Metropolitana. Los departamentos con mayor número de empresas son

Arequipa (5%), Junín (4%), Puno (4%), La Libertad (3%) y Lambayeque (3%). Del mismo modo, la zona oriental, al igual que en el sector textil, registra una baja concentración de empresas. Por ejemplo, en Amazonas y Madre Dios solo existen entre 10 y 18 empresas dedicadas a esta actividad.

Cuadro 8

### Distribución geográfica de las empresas de la industria de confecciones, 2008 - 2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Lima	13,443	14,670	15,457	15,928	16,412	17,704	17,229
Provincias	4,482	5,240	5,602	5,411	6,641	7,127	6,771
<b>TOTAL</b>	<b>17,925</b>	<b>19,910</b>	<b>21,059</b>	<b>21,339</b>	<b>23,053</b>	<b>24,831</b>	<b>24,000</b>

Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE



## Distribución geográfica de las empresas de la industria de confecciones

### Según estrato empresarial, 2014

	Grandes	Medianas	Pequeñas	Micro	Total
Amazonas				18	18
Áncash				155	155
Apurímac				40	40
Arequipa	1	1	18	1,122	1,142
Ayacucho			2	104	106
Cajamarca			1	98	99
Callao		1	19	451	471
Cusco			1	260	261
Huancavelica				34	34
Huánuco			1	128	129
Ica	1		5	175	181
Junín			2	893	895
La Libertad			8	742	750
Lambayeque			3	646	649
Lima	68	38	853	16,270	17,229
Loreto			3	87	90
Madre de Dios				10	10
Moquegua				39	39
Pasco				21	21
Piura			1	129	130
Puno			4	891	895
San Martín			1	99	100
Tacna			3	442	445
Tumbes			1	43	44
Ucayali				67	67
<b>Total general</b>	<b>70</b>	<b>40</b>	<b>926</b>	<b>22,964</b>	<b>24,000</b>

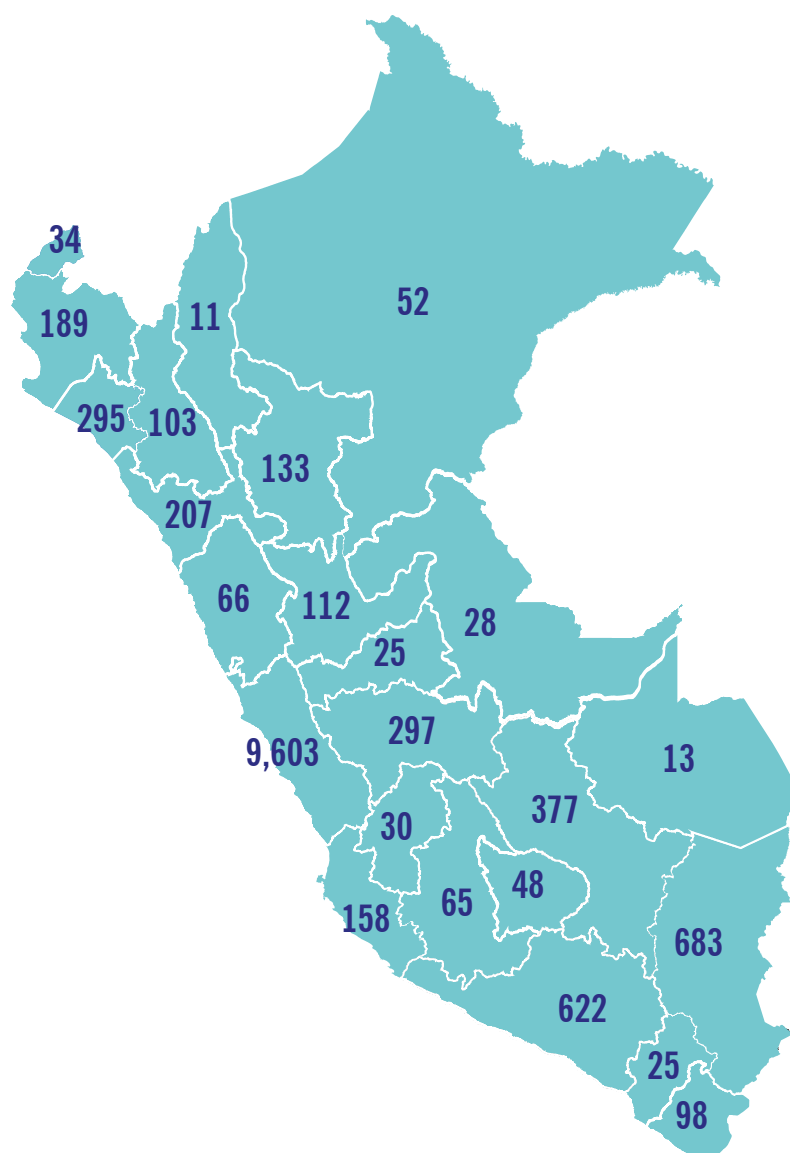
Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

La alta concentración geográfica del sector textil y confecciones en la capital es un factor que ha facilitado las operaciones y reducido los costos de transacción entre las empresas. Dentro del departamento de Lima, en el distrito de La Victoria se encuentran domiciliadas casi una cuarta parte de las empresas

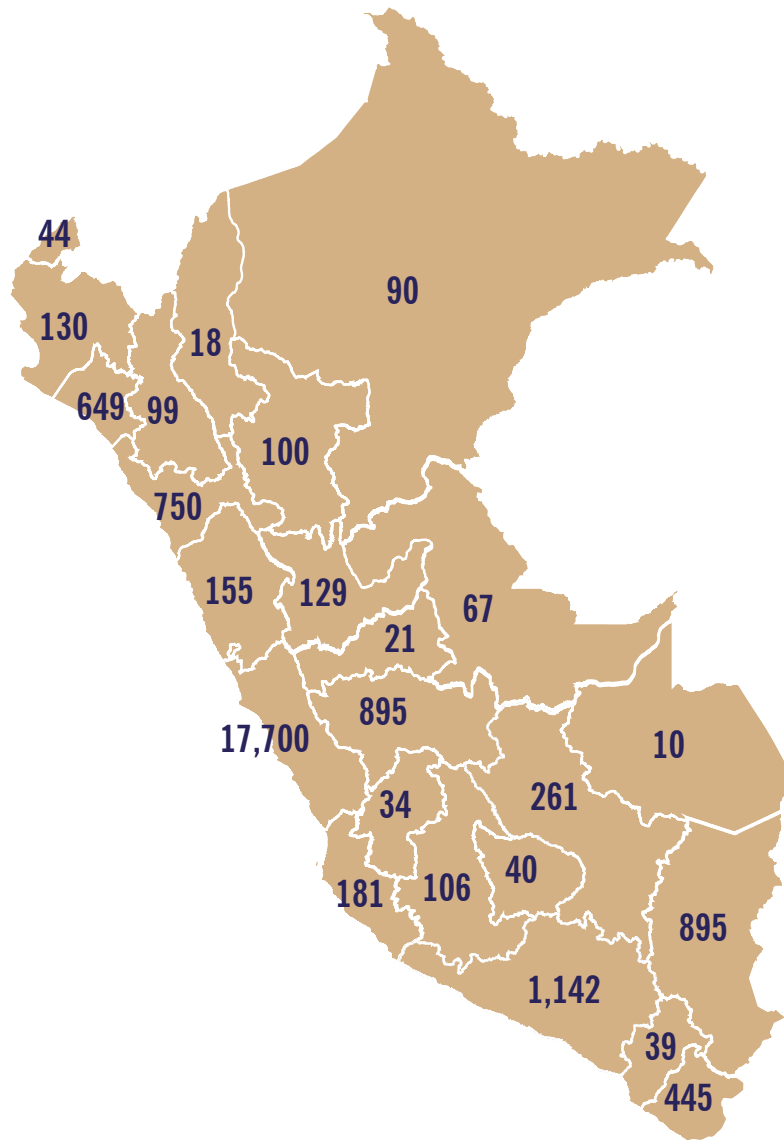
del sector textil y confecciones. Esto se debe a que este distrito alberga el principal conglomerado de la industria (Gamarra). Otros distritos de alta concentración de empresas dentro del departamento son San Juan de Lurigancho, Cercado de Lima y Ate.

 **Distribución geográfica de empresas del sector textil y confecciones, 2014**

### Industria Textil



## Industria de Confecciones



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

## Coeficiente de especialización

El coeficiente de especialización mide la importancia de la actividad en la manufactura de la región, revelando indicios para analizar la competencia entre empresas en un área delimitada<sup>9</sup>. Aunque la mayor fracción de las empresas dedicada a la actividad textil y confecciones se encuentra domiciliada en Lima para todos los estratos, el coeficiente de especialización para las grandes empresas es mayor en Puno, ya que la región cuenta con un número reducido de grandes empresas manufactureras domiciliadas en la región, y un importante número de estas se dedica a la actividad textil y de confecciones<sup>10</sup>.

En el caso de las grandes empresas, los mayores coeficientes de

especialización se registran en Arequipa (sector textil), Lima (textil y confecciones) y Puno (textil), mientras que, en el caso de las empresas pequeñas, el mayor coeficiente de especialización se encuentra en Ica. En el año 2014, los mayores valores del coeficiente de especialización para las microempresas del sector textil se ubicaron en los departamentos de Lima y Puno, a diferencia del 2007, donde eran Junín y Puno. En el sector de confecciones, los departamentos que presentan mayores coeficientes son Lima y Puno desde el 2007. Además, este sector en la región de Tacna ha ido ganando peso en los últimos dos años.

---

<sup>9</sup> Poisetti (2010) señala que el coeficiente de localización (iL) es una medida que compara la cuota porcentual de una actividad específica en un espacio geográfico con la misma cuota porcentual de la actividad al nivel territorial de referencia. Toma valores entre 0 y 100, donde mientras más cercano esté a 100, el sector i-ésimo está más concentrado en un determinado espacio geográfico. Ver Anexo 1 para una mayor precisión del cálculo de este coeficiente.

<sup>10</sup> Puno cuenta con 94 asociaciones de acopio de fibras alpaqueras y es el segundo departamento con mayor cantidad de vicuñas, de acuerdo al Censo Poblacional de Vicuñas a Nivel Nacional 2012. Actualmente recibe apoyo técnico tanto de organismos no gubernamentales y gubernamentales como los ministerios de Producción, Agricultura y Riego, Comercio Exterior y Turismo. Gracias a estos esfuerzos, muchas familias y microempresas han logrado articularse a cadenas globales de valor, provyendo de fibras a algunos grupos textiles internacionales como Lanificio Piacenza y Ermenegildo Zegna.



 **Coeficiente de especialización, 2014**

Departamento	Subsector	Microempresas	Pequeñas empresas	Grandes empresas
Arequipa	Textil	0.61		<b>1.46</b>
	Confecciones	0.59		0.42
Callao	Textil	0.89		0.95
	Confecciones	0.54		
Ica	Textil	0.19	<b>2.81</b>	0.54
	Confecciones	0.52		
Junín	Textil	<b>1.55</b>		
	Confecciones	0.24		
La Libertad	Textil	0.06		0.35
	Confecciones	0.32		
Lambayeque	Textil			0.36
	Confecciones	0.32		
Lima	Textil	<b>1.19</b>	<b>1.54</b>	<b>1.57</b>
	Confecciones	<b>1.23</b>	<b>1.85</b>	<b>2.15</b>
Piura	Textil	0.20		0.34
	Confecciones	0.06		
Puno	Textil	0.90		<b>2.51</b>
	Confecciones	0.49		

Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

#### 4.1.2. Movilidad según estrato empresarial

La tasa de entrada (creación) y salida (mortalidad)<sup>11</sup> se definen como el porcentaje de empresas creadas y cerradas, respectivamente, respecto al número de empresas operativas en un periodo determinado. En el 2014, la tasa de entrada para la industria manufacturera<sup>12</sup> fue de 1.58%, inferior a las tasas de entrada para la industria de textiles y confecciones (13.5% y 9.0%, respectivamente), lo que

evidencia el alto dinamismo de este sector en la creación de empresas, especialmente de microempresas. Para la industria textil, la tasa de entrada fue la segunda más alta de la industria manufacturera, mientras que en el caso de la industria de confecciones, se encuentra en la posición decimocuarta dentro de la industria manufacturera.

<sup>11</sup> En el Anexo 1 se encuentra la nota metodológica del indicador.

<sup>12</sup> División CIIU 15 a la 37 Rev. 3.

Por otro lado, la tasa de salida de la industria textil fue de 6.7%, ubicándose en la tercera posición dentro de la industria manufacturera. En el sector de confecciones, la tasa de salida fue muy similar, situándose en la cuarta posición dentro de la industria manufacturera. En agregado, la tasa de salida de la industria manufacturera tan solo ascendió a 0.9%. Por lo tanto, se

encuentra que la tasa de entrada de la industria textil es casi el doble que la tasa de salida, lo que evidencia la aparición de nuevas empresas en esta actividad, especialmente gracias al mayor avance que ha registrado en los últimos años en comparación con el más complicado panorama que enfrenta la industria de prendas de vestir.

Cuadro 11

### Tasas de entrada y salida del sector textil y confecciones, 2014 (en porcentajes)

	Tasa de entrada	Tasa de salida
Industria textil	13.52	6.65
Industria de confecciones	9.01	6.67
<b>Total de industria manufacturera</b>	<b>1.58</b>	<b>0.88</b>

Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

## Matriz de transición

La matriz de transición permite observar la probabilidad (en promedio) de que se realice un cambio en el estado inicial después de determinado tiempo (cuál es la probabilidad en promedio de cambiar de tamaño). En el eje vertical

se consideran tres categorías con los estratos iniciales de las empresas (año 2008) y en el eje horizontal se consideran los estratos en los que se situaron las empresas en el periodo final (año 2014).

## Matriz de transición del sector textil y confecciones<sup>13</sup>

### Industria textil

	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana - gran empresa	TOTAL
Microempresa	96%	4%	1%	100%
Pequeña empresa	44%	48%	7%	100%
Mediana - gran empresa	17%	0%	83%	100%

### Industria de confecciones

	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana - gran empresa	TOTAL
Microempresa	95%	5%	0%	100%
Pequeña empresa	51%	45%	4%	100%
Mediana - gran empresa	50%	25%	25%	100%

Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

En el caso del sector textil, las probabilidades más altas se encuentran en la diagonal principal de la matriz de transición. Ello quiere decir que, en promedio, las empresas han conservado su tamaño durante el periodo analizado. En contraste,

en el sector de confecciones, la probabilidad de conservar el tamaño inicial disminuye a medida que el tamaño de la empresa crece.

Las probabilidades de transición de las microempresas y pequeñas

<sup>13</sup> Formalmente, mediante estas matrices es posible estimar la probabilidad de que una empresa se encuentre en una cierta categoría en un momento del tiempo, dado que —en un periodo anterior— esta misma empresa se encontraba en otra categoría. Para la elaboración de las matrices se consideraron las empresas que iniciaron actividades en el 2007 y se mantuvieron con estado activo hasta enero de 2015, con el fin de comparar empresas con condiciones iniciales similares en cuanto a tiempo de vida en el mercado.

empresas han sido bastante similares en ambos subsectores. La mayoría de microempresas ha conservado su tamaño inicial, mientras que alrededor de la mitad de las pequeñas empresas contrajeron su tamaño, y solo un pequeño porcentaje de pequeñas empresas pudieron convertirse en medianas. En el caso de las empresas medianas y grandes, la dinámica de las probabilidades de transición ha sido diferente: en la industria textil, la mayor parte conservó su tamaño, mientras que en la industria de confecciones, el 50% contrajo significativamente sus ventas, pasando a ser microempresas en el 2014.

Por último, si consideramos el total de empresas que se encontraban activas en cada periodo, podemos

analizar el cambio de estrato entre un año y otro en el 2007 y 2014. En promedio, el 55% de empresas del subsector textil ha mantenido su tamaño en el periodo siguiente. La transición entre 2012 y 2013 fue la más difícil para las empresas del subsector, pues aproximadamente el 37% redujo su tamaño. Mientras que entre 2013 y 2014, la mayor cantidad de empresas logró conservar el tamaño del periodo anterior, solo el 8% redujo su tamaño. En el sector de confecciones, las transiciones del tejido empresarial han tenido un comportamiento parecido a las del sector textil, siendo la más difícil la que se reportó entre 2013 y 2014, donde solo el 18% logró crecer, mientras que el 57% de empresas mantuvo su tamaño.



## 4.2. Condiciones laborales del sector

En esta sección, se detalla la legislación en materia laboral específica para el sector textil y confecciones, debido a su importancia en la absorción de mano de obra directa.

### 4.2.1. Contrato de exportaciones no tradicionales

Mediante el Decreto Ley N° 22342, se establece el régimen laboral para exportaciones, con el cual se permite la contratación de personal eventual. Para poder acceder a este beneficio, las empresas deben exportar, por lo menos, el 40% de su producción anual efectivamente vendida. El objetivo de este decreto era incrementar la exportación no tradicional (especialmente de productos manufacturados) y promover mayores oportunidades de inversión y de trabajo, entre otros. Como señalan Cuadros y Sánchez (2008), se trata de una *herramienta para flexibilizar la entrada y salida del mercado de trabajo (...) en sectores de uso intensivo de mano de obra (...). Fue creado con la finalidad de fomentar la inversión y el*

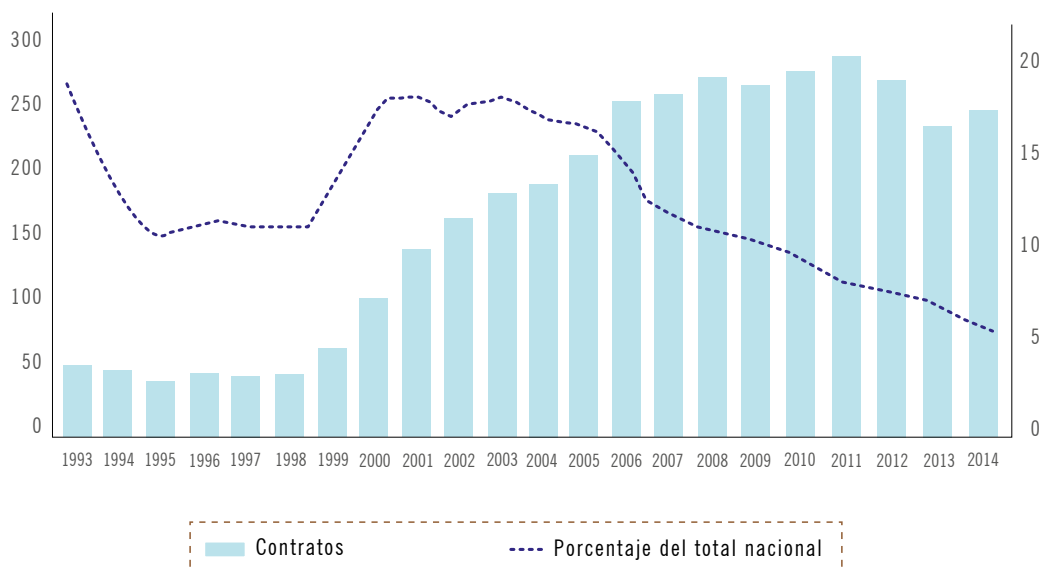
*crecimiento económico (al disminuir el riesgo empresarial) de un segmento que, a fines de la década del setenta, tenía una orientación exportadora incipiente, acceso limitado a los mercados de los países desarrollados y una demanda externa pequeña (...).*

El número de contratos bajo esta modalidad de promoción creció fuertemente entre 1999 y 2006. Posteriormente, el número de contratos se ha mantenido alrededor de 260 mil, aproximadamente, y representa el 8% del total de contratos de mano de obra nacional. Sin embargo, desde 2007, la importancia de esta modalidad ha sufrido constantes caídas como proporción del total.



## Contratos de promoción a la exportación no tradicional a nivel nacional, 1993 - 2014

(miles de contratos y porcentajes)



Fuente: MTPE  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

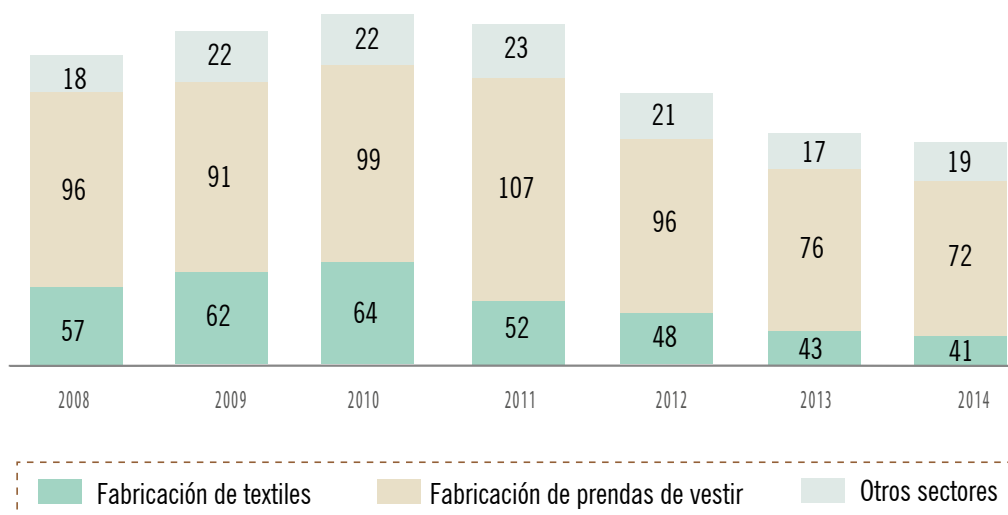
Durante el 2014, aproximadamente el 54% de estos contratos se realizaron en Lima, debido a la alta concentración geográfica de empresas. Del total de contratos presentados en Lima, el 85.9% corresponde al sector textil y confecciones, lo que le ha permitido convertirse en el principal demandante de este

tipo de contratos a nivel sectorial<sup>14</sup>. Sin embargo, el número de contratos presentados en esta modalidad en Lima Metropolitana ha caído en los dos últimos años, y proporcionalmente cayeron los contratos en actividades del sector textil y confecciones, posiblemente debido al menor dinamismo del sector exportador.

<sup>14</sup> El dato no se encuentra disponible en el portal web del MTPE a nivel nacional.

## **Número de contratos presentados de mano de obra de promoción de exportaciones no tradicionales en Lima Metropolitana según sectores, 2008 - 2014\***

(en miles)



\* N° contratos presentados = N° contratos renovados + N° contratos iniciados  
 Fuente: Anuario MTPE  
 Elaboración: DEMI - PRODUCE

Además, este régimen especial busca aprovechar las oportunidades económicas -tales como el proceso de apertura comercial y el incremento de los términos de intercambio-, ya que permite realizar ajustes en la relación entre capital y trabajo del exportador según la posición del ciclo económico mundial. El menor valor exportado en los dos últimos años, especialmente en el sector textil y confecciones, ha hecho que el número de contratos se ajuste a la demanda. Es preciso recordar que el sustento para la aplicación de un régimen como el Régimen de Exportación Definitiva (RLEX)<sup>15</sup> reside en la naturaleza de la

actividad exportadora de productos no tradicionales, donde se registra una fuerte volatilidad en la demanda internacional, dada la fuerte competencia y los distintos choques externos.

En cuanto a las condiciones laborales, los trabajadores contratados, de conformidad con el Decreto Ley N° 22342, gozan de todos los derechos laborales existentes, como una jornada máxima de ocho horas, pago de horas extras, vacaciones de 30 días al año, compensación por tiempo de servicios, dos gratificaciones al año, utilidades, seguridad social y pensiones, además del derecho a

<sup>15</sup> El RLEX busca facilitar el despacho para la exportación de mercancías nacionales o nacionalizadas que salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo exterior.

la indemnización por despido y a la negociación colectiva. Estos derechos laborales están comprendidos en el Régimen Laboral General (RLG). Por ello, el RLEX implica un costo laboral no salarial equivalente al del RLG, costo superior al de otros regímenes promocionales, como el de la MYPE, tal como se aprecia en

el siguiente cuadro. Sin embargo, cabe resaltar que también existen casos de desnaturalización del RLEX en los que se observa malas prácticas de los empleadores en el uso de este régimen especial, por lo que es preciso mejorar el sistema de fiscalización y sanción para estos casos.

Cuadro 13

### Regímenes laborales seleccionados de la actividad privada<sup>1/</sup>

	EXPORTACIÓN NO TRADICIONAL	RÉGIMEN GENERAL	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Duración	Permanente	Permanente	Permanente	Permanente
Plazo de contrato	Fijo	Indeterminado y fijo	Indeterminado y fijo	Indeterminado y fijo
Salario mínimo <sup>2/</sup>	Sí	Sí	Sí	Sí
Plazo indeterminado: indemnización por despido injustificado (remuneración diaria por año laborado /tope)	No aplica	45 / 360	10 / 90	20 / 120
Plazo fijo: indemnización por despido injustificado (remuneración diaria x mes para terminar contrato /tope)	45 / 360	45 / 360	45 / 360	45 / 360
Asignación familiar	10% remuneración	10% remuneración	No aplica	No aplica
Gratificación (jul. / dic.)	1 remuneración	1 remuneración	No aplica	50% remuneración
C.T.S.	1 remuneración	1 remuneración	No aplica	50% remuneración
Vacaciones (días al año)	30	30	15	15
Sistema pensionario	Aporte obligatorio, el régimen es optativo	Aporte obligatorio, el régimen es optativo	Aporte opcional, sistema de pensiones sociales	Aporte obligatorio, el régimen es optativo
Seguro de salud	Asegurado regular EsSalud	Asegurado regular EsSalud	Régimen especial subsidiado	Asegurado regular EsSalud
Costo laboral no salarial (% remuneración)	55	55	13	38

1/ El cuadro muestra las principales diferencias entre regímenes laborales, no incluye los derechos que son de aplicación general (por ejemplo los derechos colectivos, entre otros). Asimismo, las disposiciones relativas al sistema pensionario y de salud incluyen al conductor en el caso de la microempresa. 2/ Con acuerdo del Consejo Nacional de Trabajo y Promoción del Empleo podrá establecerse, mediante decreto supremo, una remuneración menor.

Elaboración: DEMI - PRODUCE



## 4.2.2. Prima textil

La prima textil<sup>16</sup> es una bonificación salarial mensual del 10% de la remuneración recibida otorgada por todos los empleadores que realicen actividades de la industria textil correspondientes a las clases 1711 y 1712 de acuerdo al CIU Rev. 3. Su objetivo es otorgar seguridad jurídica a los trabajadores y empleados de las empresas de la industria textil.

Cuadro 14

### Clases CIU que otorgan beneficio de la prima textil

Código CIU	Espec.	Descripción
1711	00	Preparación e hilatura de fibras textiles, tejedura de productos textiles
1711	01	Cortado o peinado de fibras o de yute u otras fibras vegetales o animales como de todos los tipos de fibras artificiales
1711	02	Devanado y lavado de la fibra
1711	03	Subproductos y desperdicios como la grasa de la lana
1711	04	Fabricación de felpilla
1711	05	Fabricación de hilados de papel
1711	06	Fabricación de hilados o hilos
1711	07	Fabricación de tejidos artificiales
1711	08	Fabricación de tejidos de rizo para toallas
1711	09	Fabricación de tejidos de fibra de vidrio
1712	00	Acabado de productos textiles
1712	01	Blanqueo de productos textiles
1712	02	Calandro de productos textiles
1712	03	Encogimiento de productos textiles
1712	04	Estampado de productos textiles
1712	05	Perchado de productos textiles
1712	06	Teñido de productos textiles
1712	07	Bordaduría

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

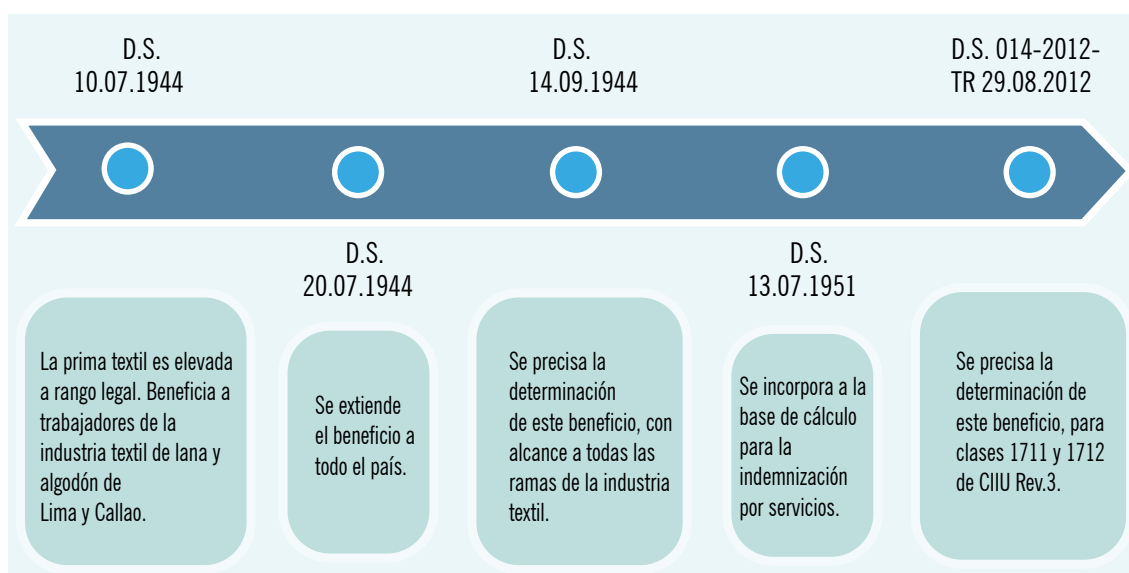
<sup>16</sup> Equivale al 10% de la remuneración del trabajador y en ningún caso podrá ser menor al 10% de la Remuneración Mínima Vital, es decir S/. 75.00. Para su determinación no existe un récord de días asistidos, el pago se realiza de acuerdo con los días trabajados y a los salarios percibidos.

Este beneficio se originó en el año 1944, siendo inicialmente un beneficio aplicable exclusivamente en Lima Metropolitana. Sin embargo, posteriormente se expandió su alcance a nivel nacional. Con la reforma laboral del año 1991<sup>17</sup>, una importante porción de empleadores consideró derogado este beneficio, por lo que fue necesario que el Ministerio de Trabajo se pronunciara

al respecto. A través del D.S. 014-2012-TR, se dan las precisiones para la aplicación de la norma. En este último decreto supremo se especifica que este beneficio será otorgado por todos los empleadores, tanto personas naturales como jurídicas, que realicen actividades correspondientes a las clases 1711 y 1712 de acuerdo con el CIIU Rev.3.

Gráfico 24

## 🕒 Línea del tiempo de la vigencia normativa del derecho al pago de la prima textil



Fuente: Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

El beneficio tiene naturaleza remunerativa y equivale al 10% de la remuneración del trabajador, y no puede ser inferior al 10% de la remuneración mínima vital. Sin embargo, los empleadores y trabajadores a través de un convenio colectivo podrán otorgar una bonificación sustitutoria. El Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo aclaró que para la realización de

esta negociación no es necesario que los trabajadores se encuentren sindicalizados. Específicamente, es importante señalar que se han suscitado conflictos contra empleadores que otorgaron boletas en las que no se logra identificar claramente el importe de la prima textil, pues suman este importe a la remuneración básica.

<sup>17</sup> En el año 1991 con el Decreto Legislativo 757 "Aprueban Ley Marco para el crecimiento de la inversión privada", se eliminaron los sistemas de indexación salarial.

# 5

## Marco tributario

Las empresas del sector textil y confecciones siguen obligaciones tributarias generales, como todas las empresas del Perú. Sin embargo, muchas de ellas también reciben beneficios tributarios que disminuyen sus obligaciones impositivas con el fin de poder fomentar su crecimiento. A continuación, se muestra el marco

tributario general para todas las empresas del Perú, los beneficios tributarios principales a los que acceden las empresas de todo el Perú, así como las del sector textil y confecciones, y el impacto que tienen los beneficios tributarios en la productividad laboral.

### 5.1. Obligaciones tributarias

Las empresas en el país deben acogerse a un régimen tributario para el pago obligatorio de sus tributos. En el Perú existen tres regímenes del impuesto a la renta de tercera categoría; estos son divididos en régimen general (REG) y dos regímenes tributarios simplificados (RTS): el régimen especial del impuesto a la renta (RER) y el nuevo régimen único simplificado (RUS)<sup>18</sup>. Los RTS se diseñaron con el objetivo de establecer un rápido acceso al sistema tributario para las micro y pequeñas empresas, así como para brindar facilidades en el pago de sus impuestos. Por lo anterior, estos regímenes cuentan con beneficios y facilidades para las MYPE, siendo identificadas mediante requisitos específicos como, por ejemplo, el rango de ventas, número de locales, actividades específicas, entre otros.

La estructura de acuerdo al régimen de tributación de renta por el que optaron las empresas del sector textil ha cambiado significativamente entre los años 2008 y 2014. En el año 2008, prevalecía el régimen general, mientras que, desde el 2012, el régimen predominante es el régimen especial, siendo el nuevo régimen único simplificado (RUS) el que experimentó mayores tasas de crecimiento en los últimos siete años. Esto podría reflejar mayores niveles de planificación tributaria de los empresarios del sector textil, y explicarse por las modificaciones normativas que hicieron más flexible el ingreso a este régimen<sup>19</sup>. Así, en el 2014, la distribución de empresas de acuerdo al régimen de impuesto a la renta fue equitativa.

<sup>18</sup> En el Anexo 2, se muestran las principales características que una empresa debe tener para acogerse a los diferentes regímenes disponibles y las obligaciones tributarias más relevantes de cada uno.

<sup>19</sup> Específicamente, en el año 2008, se eliminó el requisito de número máximo de cinco trabajadores para categorizar a las empresas como MYPE mediante el D.S. N° 007-2008-TR.

Cuadro 15

## Empresas de la industria textil Según régimen de renta, 2008 - 2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	08-14	
General	3,559	3,606	3,434	4,163	3,575	4,447	4,290	121%	↑
Especial	2,236	2,648	3,331	3,758	4,286	4,635	4,884	218%	↑
NRUS	1,977	2,317	2,585	2,850	3,456	3,828	4,100	207%	↑
Otros*	48	41	32						
<b>Total</b>	<b>7,820</b>	<b>8,612</b>	<b>9,382</b>	<b>10,771</b>	<b>11,317</b>	<b>12,910</b>	<b>13,274</b>		

\* Régimen agrario y Amazonía  
Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

En la industria de confecciones, también se registró un incremento significativo de los regímenes tributarios simplificados. La presencia predominante de micro y pequeñas empresas se ve reflejada en el porcentaje de empresas que optan por regímenes de promoción, como el especial y el nuevo RUS. En el 2007, estos regímenes representaban el 26% y 21%, respectivamente, mientras que, en el 2014, representaron el 37% y 31%, respectivamente. El régimen que registró el mayor crecimiento durante este periodo fue el régimen especial (127%)

Cuadro 16

## Empresas de la industria de confecciones Según régimen de renta, 2008 - 2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	08-14	
General	8,120	8,316	7,699	8,530	7,620	9,226	8,389	103%	↑
Especial	5,124	6,216	7,642	7,654	9,081	9,112	9,283	181%	↑
NRUS	4,611	5,308	5,628	5,155	6,352	6,493	6,328	137%	↑
Otros*	70	70	90						
<b>Total</b>	<b>17,925</b>	<b>19,910</b>	<b>21,059</b>	<b>21,339</b>	<b>23,053</b>	<b>24,831</b>	<b>24,000</b>		

\* Régimen agrario y Amazonía  
Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

La exportación no está afectada al pago de algún tributo, pero sí existen tributos que gravan la importación<sup>20</sup>. El más importante de ellos es el derecho arancelario (derecho ad valorem), que grava la importación de las mercancías. La base imponible es el valor CIF aduanero<sup>21</sup> y la tasa impositiva consta de cuatro niveles: 0%, 4%, 6% u 11%, dependiendo de la subpartida nacional. Asimismo, existen otros tributos que gravan la importación, como el IGV, el ISC y la percepción a la importación<sup>22</sup>.

## 5.2. Beneficios tributarios

En el sector textil y confecciones también destacan los beneficios tributarios, los cuales modifican las obligaciones de pago de impuestos que tienen las empresas con el fin de promover la inversión, el desarrollo

y la inclusión de los sectores. Entre los más comunes se tienen a las exoneraciones, las inmunidades y las inafectaciones que se dan mediante leyes y decretos legislativos o supremos<sup>23</sup>.

### 5.2.1. Exoneración de IGV en productos intermedios

En general, la venta en el país o importaciones del sector textil y confecciones está sujeta al pago del impuesto general a las ventas (IGV) y del impuesto de promoción municipal (IPM), cuyas tasas son 16% y 2%, respectivamente. Sin embargo,

de acuerdo al apéndice I de la Ley del IGV, en el cual se especifican los bienes exonerados del IGV<sup>24</sup>, existen productos intermedios para la industria textil que se encuentran exonerados y se detallan en el siguiente cuadro.

<sup>20</sup> Ver Anexo 3 para mayor detalle sobre tributos que gravan la importación de bienes.

<sup>21</sup> CIF (Cost, Insurance and Freight) es la suma del costo, el seguro y el flete. El costo hace referencia al costo de la mercancía (cost), el seguro es aquel que cubre los posibles daños o deterioros que pueda sufrir la mercancía (insurance) y el flete es el costo de transporte de la mercancía (freight).

<sup>22</sup> El régimen de percepciones constituye un sistema de pago adelantado del IGV, mediante el cual el agente de percepción, ya sea el vendedor o la administración tributaria, percibe del importe de una venta o importación un porcentaje adicional que tendrá que ser cancelado por el cliente o importador, quien no podrá oponerse a dicho cobro.

<sup>23</sup> Consultar el Anexo 4 para mayor detalle sobre las tasas aplicadas al impuesto a la renta en el marco de los beneficios tributarios que existen para distintos sectores en el país.

<sup>24</sup> Cumpliendo con el criterio para la exoneración de bienes: en el caso de bienes, solo podrá comprender animales vivos, insumos para el agro, productos alimenticios primarios, insumos vegetales para la industria del tabaco, materias primas y productos intermedios para la industria textil, oro para uso no monetario, inmuebles destinados a sectores de escasos recursos económicos y bienes culturales integrantes del Patrimonio Cultural de la Nación con certificación del Instituto Nacional de Cultura, así como los vehículos automóviles a que se refieren las leyes N° 26983 y N° 28091.

## Productos intermedios para la industria textil exonerados del IGV

Partidas arancelarias	Productos
5101.11.00.00/ 5104.00.00.00	Lanas y pelos finos y ordinarios, sin cardar ni peinar, desperdicios e hilachas
5201.00.00.10/ 5201.00.00.90	Solo: algodón en rama sin desmotar
5302.10.00.00/ 5305.99.00.00	Cáñamo, yute, abacá y otras fibras textiles en rama o trabajadas, pero sin hilar, estopas, hilachas y desperdicios

Fuente: Sunat - Apéndice I de la Ley del IGV  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

### 5.2.2. Ley de la Promoción de la Inversión en la Amazonía

Además de la exoneración de los productos intermedios detallados, existen condiciones especiales para aquellas empresas textiles que se encuentran en la Amazonía<sup>25</sup>, de acuerdo a la Ley de la Promoción de la Inversión en la Amazonía (Ley N° 27037). Según la norma, las empresas con domicilio fiscal en dicha zona<sup>26</sup> se beneficiarán de una tasa preferencial de impuesto a la renta

(IR), la exoneración y recuperación anticipada del IGV, siempre que su producción se encuentre en la Amazonía (a excepción de la actividad de comercialización). Para el año 2014, 372 empresas textiles y 480 empresas dedicadas a la confección se encontraban en zona amazónica beneficiada. En total, 852 empresas del sector se encontraban en dicha zona.

<sup>25</sup> La Amazonía comprende los departamentos de Loreto, Madre de Dios, Ucayali, Amazonas y San Martín, así como algunos distritos y provincias de los departamentos de Ayacucho, Cajamarca, Cusco, Huánuco, Junín, Pasco, Puno, Huancavelica, La Libertad y Piura.

<sup>26</sup> Debe coincidir con su sede central; al menos el 70% de los activos fijos debe estar en dicha zona, no tener producción fuera de la Amazonía (excepto empresas que se dedican a la comercialización) y la persona jurídica debe estar inscrita en las oficinas registrales de la Amazonía.

## **Empresas del sector textil y confecciones** Según régimen tributario y ubicación, 2014

Régimen tributario	Textil		Confecciones		TOTAL
	En zona no amazónica	En zona amazónica	En zona no amazónica	En zona amazónica	
RUS	3,900	200	6,105	223	10,428
RER	4,755	129	9,082	201	14,167
REG	4,247	43	8,333	56	12,679
<b>Total</b>	<b>12,902</b>	<b>372</b>	<b>23,520</b>	<b>480</b>	<b>37,274</b>

Fuente: Sunat - Apéndice I de la Ley del IGV  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

De esta manera, a partir de la Ley N° 27037<sup>27</sup>, la tasa preferencial de 10% es para aquellos contribuyentes ubicados en la Amazonía dedicados principalmente a actividades agropecuarias, acuicultura, pesca, turismo, así como a actividades manufactureras vinculadas al procesamiento, transformación, formación y comercialización (comprendidas en las Divisiones 15 al 37 del CIU<sup>28</sup>) de productos primarios provenientes de las actividades anteriormente mencionadas<sup>29</sup>. Por su parte, para la tasa preferencial de 5% también se consideran las actividades señaladas, pero se aplica solo a aquellos contribuyentes ubicados en los departamentos de Loreto y Madre de Dios, así como

en los distritos de Iparia y Masisea (pertenecientes a la provincia de Coronel Portillo) y las provincias de Atalaya y Purús, del departamento de Ucayali. Adicionalmente, las empresas ubicadas en la Amazonía gozan de la exoneración del IGV a la importación de bienes que se destinen al consumo en dicha zona amazónica (norma vigente hasta el 31 de diciembre de 2018<sup>30</sup>).

Por último, se encuentra el reintegro tributario del IGV como condición especial en materia tributaria para los comerciantes del departamento de Loreto, de acuerdo con lo establecido por la Ley N° 30401. Actualmente, el Estado realiza la devolución del IGV pagado en las compras que llevan

<sup>27</sup> Un mayor detalle sobre beneficios y requisitos que se aplican según la Ley N° 27037 puede ser revisado en el Anexo 5.

<sup>28</sup> CIU revisión 3: se toma en cuenta entonces los códigos CIU que este estudio considera como sector "Textil y Confecciones".

<sup>29</sup> Además, se toma en cuenta la transformación forestal, así como las actividades de extracción forestal. Incluso, se aplica a los contribuyentes que se dediquen a actividades de transformación o procesamiento de la palma aceitera, el café y el cacao (Sunat, 2015).

<sup>30</sup> De acuerdo a la Tercera Disposición Complementaria de la Ley N° 27037, concordada con el artículo 1° de la Ley N° 30400.

a cabo los comerciantes de Loreto, siendo necesario que los bienes adquiridos sean comercializados y consumidos en la misma región. Es así que, para acceder a este beneficio, es necesario que el domicilio fiscal y la administración se encuentren en la región Loreto, que el 75% de las operaciones de la empresa se ubique en dicha región, llevar contabilidad y conservar documentación sustentatoria en el domicilio fiscal, entre otros<sup>31</sup>. De

acuerdo al Apéndice del D.L. N° 21503, las lonas de algodón o de cáñamo, además de prendas de vestir y sus accesorios, de tejido, calzado y análogos, se encuentran incluidas en la lista de productos beneficiados por el reintegro. Por ello, este beneficio favorece a los comercializadores de la zona que compran bienes fuera de la región, así como a los consumidores que pueden acceder a un menor precio final del bien dentro de la región.

### 5.2.3. Centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios

Los Centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios (Ceticos) son organismos públicos descentralizados adscritos al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR que prestan servicios de reparación, reacondicionamiento de mercancías, modificaciones, mezclas, envasados, maquila, entre otros, todos los cuales se encuentran exonerados de impuestos directos e indirectos. Están incluidas bajo este beneficio la transferencia y las prestaciones de servicios entre los usuarios que ya se encuentran instalados en los Ceticos.

Al respecto, dentro de algunos Ceticos se acogen actividades que comprenden la transformación de insumos o materias primas en un producto final mediante un proceso industrial. En ese sentido, las empresas textiles constituidas o establecidas en los referidos Ceticos están exoneradas del impuesto a la renta, impuesto general a las ventas, impuesto selectivo al consumo y de cualquier otro impuesto creado o por crearse, incluso de los que requieran exoneración expresa hasta el 31 de diciembre de 2022, de acuerdo a la Ley N° 29479.

---

<sup>31</sup> Encontrarse inscrito como beneficiario en un registro que llevará la Sunat. Para tal efecto, esta dictará las normas correspondientes. La relación de los beneficiarios podrá ser materia de publicación, incluso la información referente a los montos devueltos. Asimismo, la empresa debe efectuar y pagar las retenciones en los plazos establecidos, cuando sea designada como agente de retención. Adicionalmente, si se trata de personas jurídicas, estas deben estar constituidas e inscritas en los Registros Públicos de la región Loreto.



## 5.2.4. Ley de Promoción para el Desarrollo de Actividades Productivas en Zonas Altoandinas

La Ley N° 29482, promulgada a fines del 2009, exonera a las empresas del impuesto a la renta de tercera categoría, y de las tasas arancelarias y del impuesto general a las ventas a las importaciones de bienes de capital con fines de uso productivo.

Dicha ley alcanza a las actividades textiles descritas en la División 17, y en la clase 1810 de la División 18 del CIIU Revisión 3, que son precisamente las que se consideran dentro del sector textil y confecciones para este estudio.

Cuadro 19

### Alcances de la Ley de Promoción para el Desarrollo de Actividades Productivas en Zonas Altoandinas

Sujeto	Actividades económicas	Altitud
Personas naturales, micro y pequeñas empresas, cooperativas, empresas comunales y multicomunales	Explotación de fibra de camélidos sudamericanos y lana de bovinos, agroindustria, artesanía y textiles	Domicilio fiscal, centro de operaciones y centro de producción en las zonas geográficas andinas ubicadas a partir de los 2,500 metros sobre el nivel del mar
Las empresas en general		Domicilio fiscal, centro de operaciones y centro de producción en las zonas geográficas andinas ubicadas a partir de los 3,200 metros sobre el nivel del mar

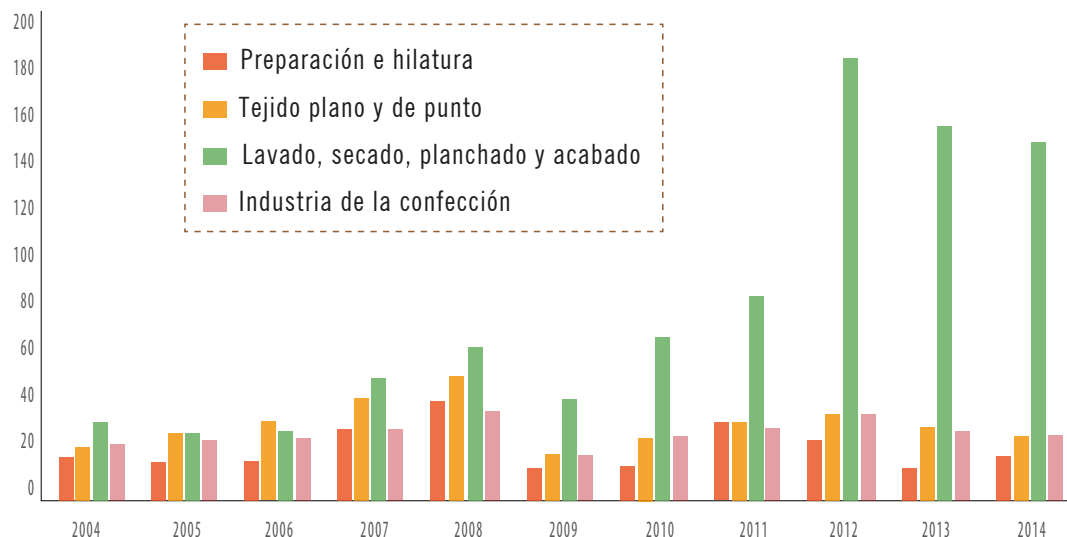
Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

En el sector textil y confecciones, existe una alta heterogeneidad en las empresas en cuanto a la importancia del uso de tecnología, especialmente en la parte de diseño y planeamiento, pese a que esta ayuda en la minimización de costos y permite la elaboración de mejores diseños. Ello debido a que, para algunas empresas, la importación de maquinarias y equipos resulta una elevada inversión respecto a sus

ingresos, en especial en el segmento de microempresas. Pese a ello, se observa un aumento en el monto importado en maquinarias y equipos para el sector. Destaca el incremento de los bienes de capital destinados a las actividades de lavado, secado, planchado y acabado a partir del 2010, año que coincide con el inicio de la aplicación de la Ley de Promoción para el Desarrollo de Actividades Productivas en Zonas Altoandinas.

## Importación de maquinaria y equipos para el sector textil y confecciones, 2000 - 2014

(millones de dólares CIF)



Fuente: Sunat, SNI  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

### 5.3. Efectos de los beneficios tributarios en la productividad laboral

El beneficio de un incentivo tributario en la inversión de las empresas es aumentar la capacidad de producción mediante la reducción del costo del capital (Roca, 2010). Asimismo, este autor sostiene que el incremento de capital generaría en múltiples beneficios adicionales, como el aumento del empleo y un mayor crecimiento económico, pese a la menor recaudación y los costos administrativos y de fiscalización que representa para el Estado.

Por su parte, el Banco Interamericano de Desarrollo (2010) señala que una

carga impositiva considerable a las empresas podría tener diversos efectos en la productividad. Uno de los posibles efectos es que podría reducir las utilidades de las empresas, y específicamente la liquidez, y esto podría llevar a reducir los incentivos que tienen las empresas para invertir en tecnologías y otros factores que favorezcan su productividad<sup>32</sup>. El mecanismo de impacto positivo de los beneficios tributarios sobre la productividad se resume en el siguiente gráfico.

<sup>32</sup> Revisar Anexo 7 para profundizar sobre el efecto de los beneficios tributarios en otras economías.

## Los beneficios tributarios y la productividad



Elaboración: DEMI - PRODUCE

La primera Encuesta Nacional de Empresas (ENE) del 2015 permite identificar la situación en la que se encuentran las empresas formales en el Perú. Esta permite identificar a aquellas empresas que hayan capacitado a su personal o al

conductor de la misma<sup>33</sup>. Además, la ENE 2015 permite identificar a aquellas que hayan recibido cualquier tipo de beneficio tributario que otorga el Estado por medio de diversas normas y leyes, anteriormente detalladas. De acuerdo a esta

<sup>33</sup> Se utiliza la capacitación como único mecanismo para evaluar mejoras en la productividad laboral debido a las limitaciones que existen sobre la disponibilidad de datos empresariales.

encuesta, el 46.5% de las empresas formales realizó capacitaciones, mientras que el 7.8% recibió algún tipo de beneficio tributario. De igual manera, para el caso específico

del sector manufactura, la ENE 2015 evidencia que el 41.7% de las empresas otorgó capacitaciones, mientras que solo el 9.6% de ellas recibió algún beneficio tributario.

## Modelo de probabilidad

A partir de la ENE 2015, se calcula en cuánto los beneficios tributarios pueden aumentar la probabilidad de que una empresa efectivamente realice capacitaciones en gestión empresarial o laboral, aumentando su productividad laboral<sup>34</sup>. Este análisis se basa en un modelo de probabilidad que toma en cuenta las siguientes variables: el tamaño de la empresa (reflejando la escala de producción de las empresas), el régimen tributario bajo el cual opera la empresa<sup>35</sup>, la recepción o no de beneficios tributarios (la principal variable a analizar), si lleva o no contabilidad de sus ingresos y egresos (refleja el orden en la gestión de la empresa) y la percepción de alguna dificultad tributaria (representando un costo para la empresa).

Realizando el cálculo con el modelo de probabilidad para todas las empresas formales a nivel nacional, se encuentra que la mayoría de las variables señaladas anteriormente<sup>36</sup>

(como el tamaño de la empresa, llevar registros contables y la recepción de beneficios tributarios) presenta un efecto positivo y significativo, a excepción de la variable que señala el régimen tributario en el que se encuentra la empresa y la variable que captura si la empresa percibe alguna dificultad tributaria<sup>37</sup>. Específicamente, los resultados permiten observar que el tamaño de la empresa, el manejo de registros contables y la recepción de tributos aumentan positivamente la probabilidad de que una empresa destine mayor capital a la realización de capacitaciones del personal para intensificar su productividad laboral. En efecto, mientras que los beneficios tributarios aumentan la liquidez de las empresas, el manejo de registros contables reflejaría una mejor gestión de la empresa y aseguraría el orden administrativo de los recursos que tiene disponibles para la inversión en múltiples factores que puedan aumentar la productividad laboral.

<sup>34</sup> Producto por trabajador.

<sup>35</sup> La ENE 2015 muestra que el 99.8% de las empresas que son medianas o grandes están en el REG y el 94.7% se encuentra en el RER. La distribución de las microempresas es menos sesgada: el 73.7% está en el REG, el 20% en el RER y el 5% en el Nuevo RUS, lo cual denota que el Nuevo RUS tiene en su gran mayoría microempresas y ya no empresas de mayor tamaño, pues el sistema tributario mismo no lo permite.

<sup>36</sup> Ver Anexo 8 para la descripción de las variables y para el detalle de los resultados de la regresión.

<sup>37</sup> La variable dificultades tributarias pertenece a la regresión del modelo, es una variable exógena que representa el caso en que si la empresa percibe algún tipo de dificultad en el pago de sus tributos, puede representar un gran costo para la empresa; en este caso, lo que se observa empíricamente es que aquella percepción de dificultad para tributar no representa un efecto relevante para que la empresa decida invertir en la especialización de sus trabajadores, con el fin de incrementar la productividad laboral de la firma.

Asimismo, el régimen en el que se encuentre la empresa no representa un efecto importante para que la empresa realice inversión en capacitación.

Entre los resultados específicos, se tiene que el hecho de que una empresa sea pequeña aumenta en 15.6% la probabilidad de que esta invierta en capacitación y, por ende, incrementa su productividad laboral en comparación con una microempresa (17.1% en el caso de que sea una mediana o gran empresa).

De esta manera, los resultados muestran que, mientras más grande sea una empresa, mayor será la probabilidad de que esta invierta en mejorar su productividad para hacerse más competitiva en el mercado. Asimismo, el hecho de que la empresa lleve registros contables, que suele ser característica primordial de las empresas que se encuentran en los regímenes con mayores obligaciones tributarias como el REG y el RER<sup>38</sup>, se encuentra no solo relacionado con el tamaño de la firma, sino que, adicional a ello, denota el orden de la administración. Ante ello, se puede ver en el modelo que llevar registros contables aumenta en 29.3% la probabilidad de que la firma invierta en capacitación. Además, se observa que estar en el Régimen General aumenta la probabilidad de que una empresa desarrolle capacitaciones. Lo anterior surge a pesar de que el Régimen General representa mayor obligación tributaria para la empresa. De la misma manera, cabe señalar que, bajo este régimen, es posible realizar ciertas operaciones tributarias que bajo los otros regímenes no es posible; por ejemplo, bajo el Nuevo RUS no es posible emitir facturas, lo que podría evitar que se realicen negocios a gran escala; también, no es posible estar en el Régimen

Especial si los ingresos sobrepasan los S/.525,000. Ello demuestra que el Régimen General no solo brinda mayores oportunidades de negocio, sino que está relacionado con mayores ingresos por parte de la empresa.

Adicionalmente, se encuentra que el acceso de una empresa a algún tipo de beneficio tributario aumenta en 21.4% la probabilidad de que esta invierta en la capacitación de su personal. Es decir, el hecho de que una empresa goce de algún tipo de beneficio tributario aumenta la probabilidad de que pase de no invertir para mejorar su productividad laboral a que efectivamente invierta. A partir del último resultado, se puede concluir que el acceso a los beneficios tributarios tiene un gran efecto positivo en la productividad laboral, esto a través del incremento de la inversión empresarial en la especialización de su mano de obra.

Tras realizar el cálculo con el modelo de probabilidad para todas las empresas formales manufactureras, se obtiene que estas variables tienen un impacto positivo y significativo, a excepción de la variable de dificultades tributarias y régimen tributario. Es así que se encuentra que el hecho de que una empresa sea pequeña dentro del sector manufactura, en comparación con una microempresa, aumenta en 26.1% la probabilidad de que esta invierta en capacitación y con ello incrementa su productividad laboral. Por su parte, en el caso de que sea mediana o grande, su probabilidad aumenta en 41%. Además, el que una empresa manufacturera lleve

---

<sup>38</sup> El Nuevo RUS no está obligado a presentar y/o llevar libros contables.

registros contables aumenta en 23.5% la probabilidad de que esta realice capacitaciones. Finalmente, el acceso de la firma manufacturera a algún tipo de beneficio tributario aumenta en 34.6% la probabilidad de que invierta en capacitación.

Con respecto al sector textil y confecciones, se obtiene que el 25.1% de las empresas otorgó capacitaciones, mientras que solo el 2.9% de ellas recibió algún beneficio tributario. En cuanto al modelo de probabilidad, se encuentra que estar en el Régimen General disminuye en 24.2% la probabilidad de que la empresa realice capacitaciones. Ello puede deberse a la alta rotación de personal que existe en el sector textil, lo cual obliga a las empresas a estar constantemente haciendo capacitaciones para los nuevos empleados, por lo que cualquier tipo de suceso u obligación financiera o tributaria puede afectar significativamente la decisión de la empresa a realizar capacitaciones.

Si bien para el Perú no se cuenta con una tasa de rotación de personal

tan específica por sectores, existen evidencias en Guatemala donde se encuentra que el subsector que se dedica a la producción local del sector textil y confecciones está caracterizada por PYME que tienen poco acceso al crédito formal y cuya rotación de personal es significativamente alta. Incluso, muchos de los trabajadores, después de haber recibido alguna capacitación, migran al sector exportador para aplicar los conocimientos adquiridos gracias a las capacitaciones recibidas (ICTSD, 2010).

Por último, se puede observar el efecto más importante, es decir, el de los beneficios tributarios, donde el resultado es positivo y significativo. Es así que el hecho de que una empresa del sector textil y confecciones acceda a algún beneficio tributario aumenta en 42.5% la probabilidad de que realice efectivamente alguna inversión en capacitación.




**Resultados del modelo de probabilidad**

Productividad laboral Capacitación	Todos los sectores	Manufactura	Sector textil y confecciones
<b>Beneficios tributarios</b>	<b>21.4%***</b>	<b>34.6%***</b>	<b>42.5%***</b>
Llevar registros contables	29.3%***	23.5%***	-15.7%
Percibir dificultades tributarias	3.8%	4.2%	-4.5%
<b>Tamaño de la empresa</b>			
Pequeña	15.6%***	26.1%***	32.2%
Mediana-grande	17.1%*	41.0%***	21.0%
<b>Régimen tributario</b>			
RER	13.5%	11.3%	28.3%
REG	18.7%**	-4.6%	-24.2%**

\*\*\* Significativo al 1%, es decir, resultados son confiables al 99%.

\*\*Significativo al 5%, es decir, resultados son confiables al 95%.

\*Significativo al 10%, es decir, resultados son confiables al 90%.

Fuente: ENE 2015

Elaboración: DEMI - PRODUCE

# 6

## Análisis de la demanda nacional

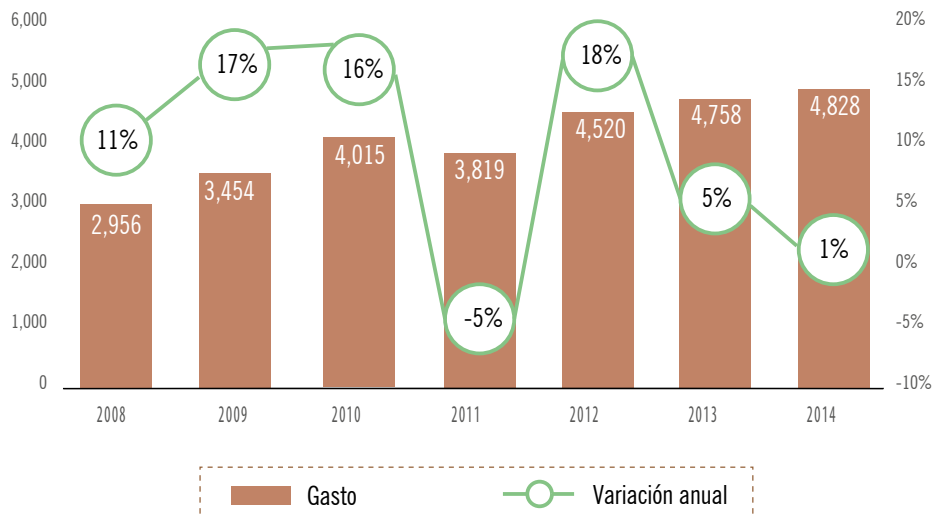
### 6.1 Patrones de gasto de los hogares

En esta sección, se analizará el gasto en confecciones de acuerdo a los datos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH), elaborada por el INEI. Se observa que el gasto de compras en prendas de vestir para niños y adultos de los hogares se ha desacelerado en los últimos cuatro

años, sin importar el origen de las prendas compradas (tanto nacionales como importadas). Durante este periodo, el promedio del gasto ha sido de S/4,481 millones. La mayor caída del gasto se reportó entre los años 2010 y 2011.

Gráfico 27

**Gasto total en prendas de vestir, 2008 - 2014**  
(millones de soles y variación porcentual anual)



Fuente: ENAHO 2008 - 2014  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

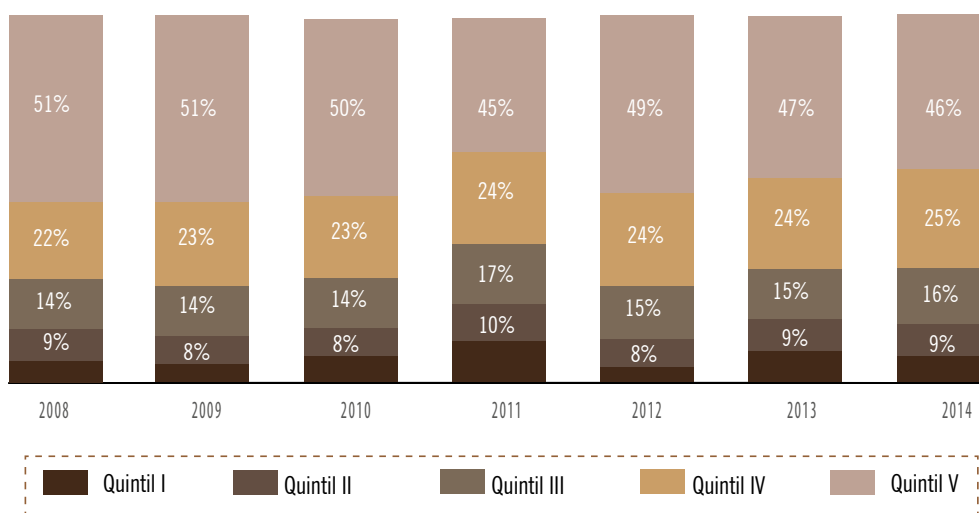


Dada la alta heterogeneidad de los hogares, comparamos los gastos por quintiles de ingreso. Las familias de los quintiles IV y V fueron las que realizaron el mayor gasto (ambos grupos realizan aproximadamente el 71% del gasto total en compras). El promedio del gasto en compras del quintil V fue el doble del gasto

del quintil IV en el año 2014, lo que evidencia las grandes diferencias en poder adquisitivo por quintil de ingresos. En ese mismo año, los gastos en compras de prendas de vestir de los quintiles I y V cayeron casi en 2%, el resto de hogares incrementó su gasto en 5%.

Gráfico 28

### Gasto en prendas de vestir por quintil, 2008 - 2014 (porcentaje)

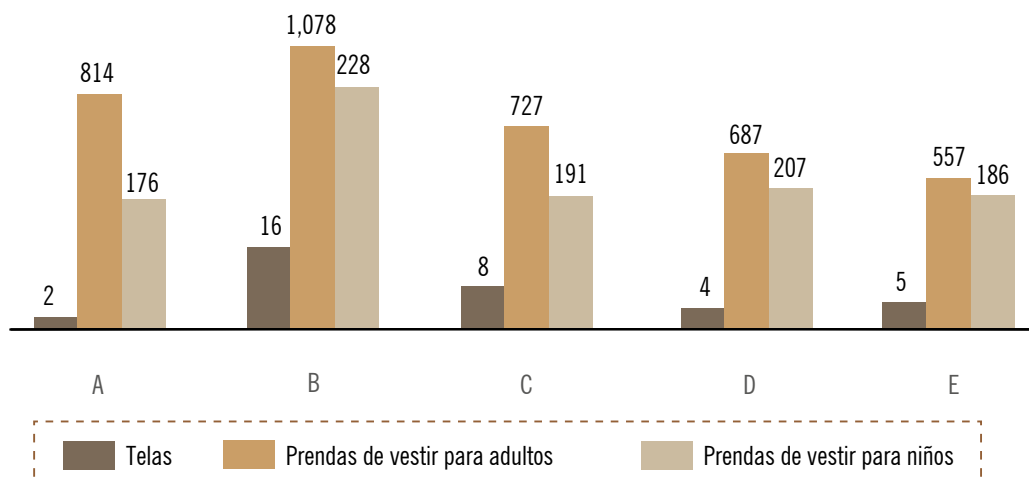


Fuente: ENAHO 2008 - 2014  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

El gasto promedio anual de los hogares en compras en prendas de vestir de adultos y niños ha sido de 657 soles en el 2014, lo cual representa un crecimiento de 29.8% respecto al gasto promedio registrado en el

año 2008. De manera particular, el gasto destinado a prendas de vestir es superior al gasto destinado a telas, independientemente del nivel de ingresos de la familia.

**Gasto anual promedio total de los hogares**  
**Según rubros, 2014**  
 (en soles)

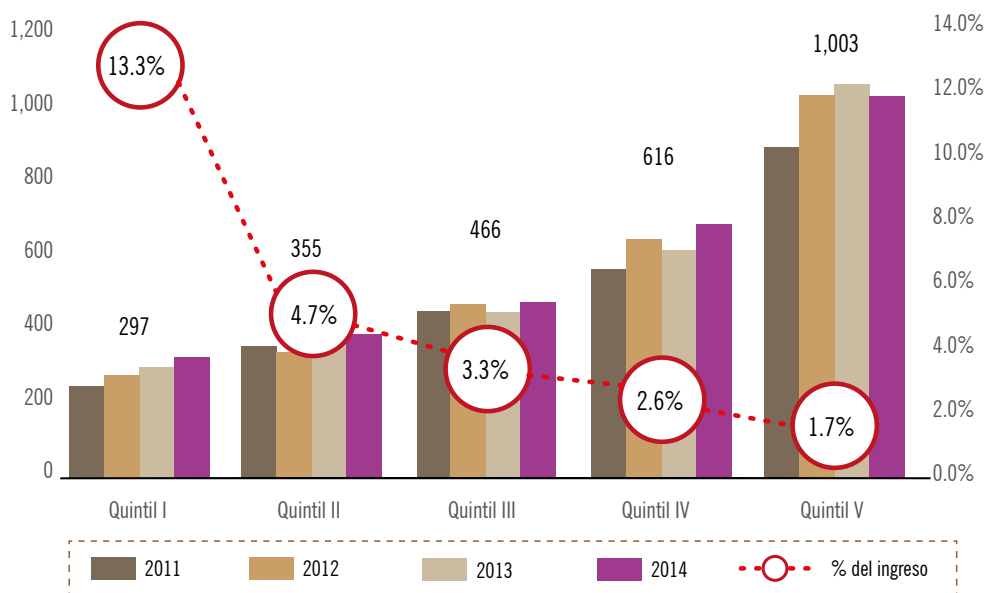


Fuente: ENAHO 2014  
 Elaboración: DEMI - PRODUCE

Al analizar el gasto promedio en compras de los hogares por quintil de ingreso, se puede apreciar una relación positiva entre el ingreso y el consumo de estos productos. Durante los últimos cuatro años, los quintiles más altos son los que han realizado los mayores gastos en prendas de vestir, mientras los hogares de los quintiles más

bajos realizaron menores gastos. Al analizar cuánto representa el gasto en prendas de vestir de los ingresos de los hogares, se evidencia que, en promedio, los hogares del quintil I destinan un mayor porcentaje de sus ingresos a gastos en prendas de vestir, mientras que los otros quintiles destinan un porcentaje mucho menor.

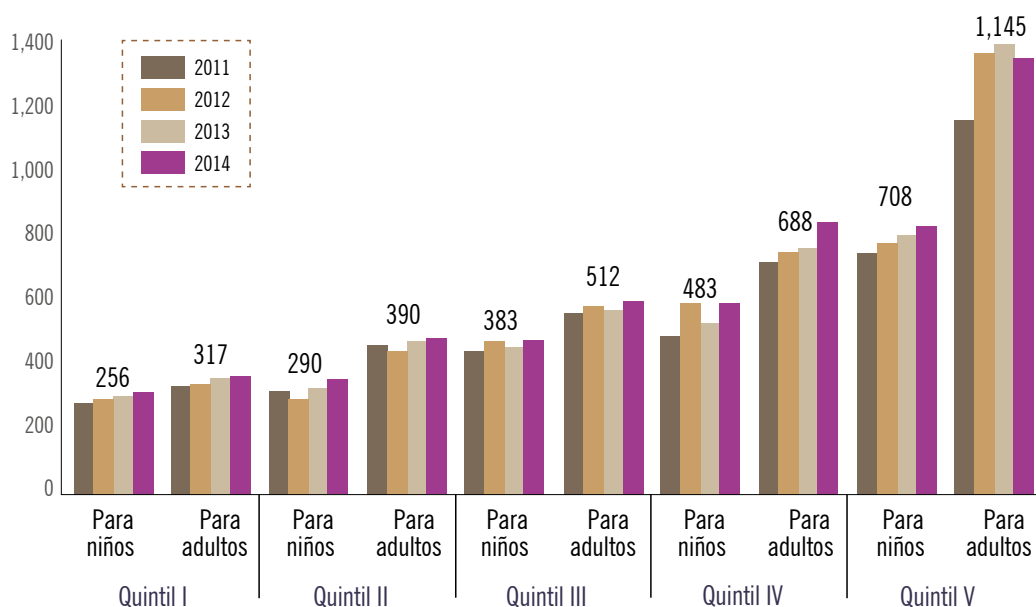
## Gasto promedio en compras de prendas de vestir Según quintiles, 2011 - 2014 (en soles)



Fuente: ENAHO 2011 - 2014  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Si dividimos los gastos promedios en compras por tipo de prenda para niños y adultos, se constata que, en promedio, los hogares gastan más en prendas para adultos. En el quintil superior, la diferencia entre el gasto en prendas de vestir para niños y adultos se acentúa más: mientras que la diferencia en el quintil I es del 24%, en el quintil IV es del 62%.

## Gasto promedio en compras por tipo de prenda Según quintiles, 2011- 2014 (en soles)



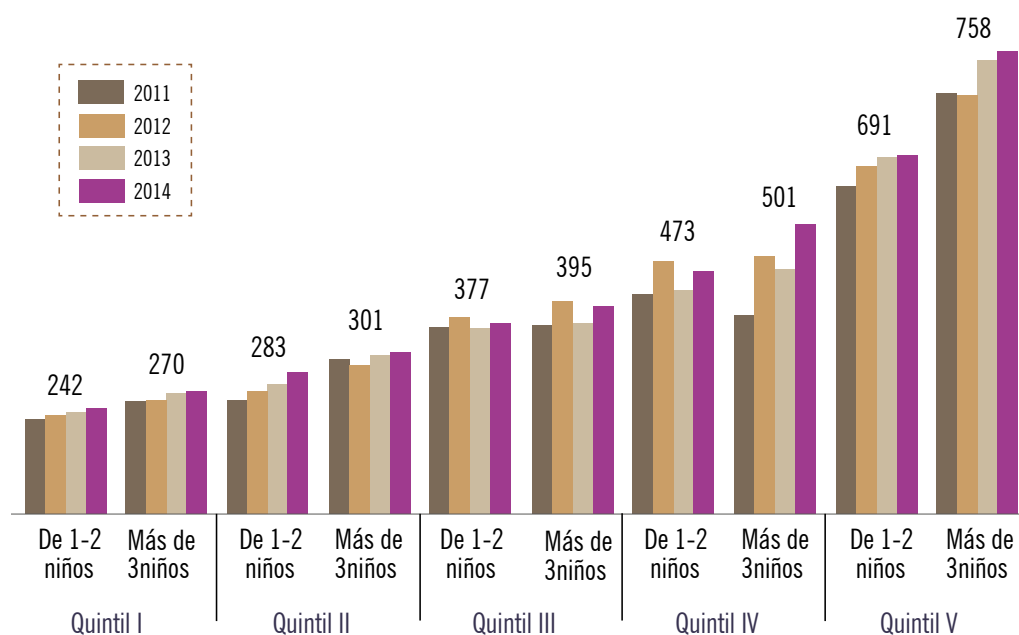
Fuente: ENAHO 2011 - 2014  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Además, los hogares realizan un gasto similar en prendas de vestir para niños sin importar el número de menores de edad que lo conforman. Las familias conformadas por 1 o 2 menores de edad gastaron, en promedio, en compras de prendas de vestir para niños apenas 8% más que las familias con 3 o más menores de edad. Los quintiles I y V registran los mayores cambios.

## Gasto promedio en compras de prendas de vestir para niños

Según quintiles, 2011- 2014

(en soles)



Fuente: ENAHO 2011 - 2014  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

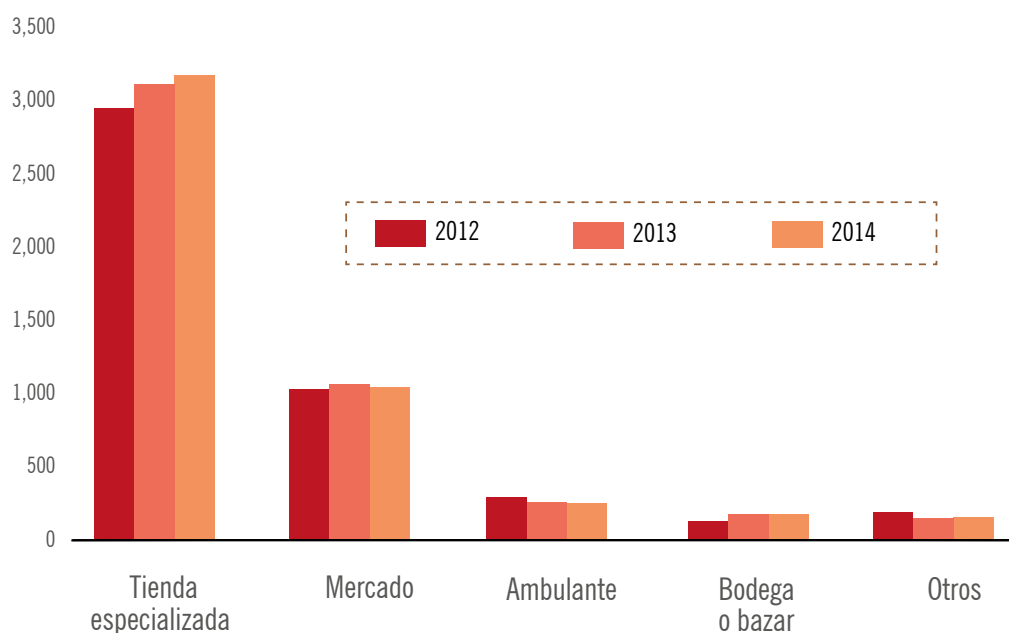
En cuanto al gasto de los hogares en prendas de vestir por canal de distribución, un mayor porcentaje del gasto es el realizado en las tiendas especializadas seguido por los mercados. Entre ambos representan casi el 90% del gasto de los hogares<sup>39</sup>. Esta cifra demuestra también que, dado el alto monto de gasto de los hogares en prendas de vestir, el ingreso generado

para las tiendas especializadas es significativo (incluyendo tiendas por departamento y boutiques). En los últimos meses del año 2014, el índice de comercio interno –elaborado por PRODUCE– ha registrado una caída en las ventas de las tiendas por departamento, principalmente debido al menor dinamismo en la demanda de prendas de vestir en comparación con los años previos.

<sup>39</sup> Esta cifra podría estar subvalorando el comercio a través de ambulantes, dado un sesgo de respuesta.

## Gasto según canales de distribución de prendas de vestir, 2011- 2014

(millones de soles)



Fuente: ENAHO 2011 - 2014  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

## 6.2 Elasticidad ingreso de la demanda

Para analizar la demanda local de textiles y confecciones, se decidió estimar la elasticidad ingreso de la demanda<sup>40</sup>. Con información de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO) de 2014, se puede apreciar que la elasticidad ingreso de las telas y prendas de vestir es de 0.76, lo que se interpreta de la siguiente manera: ante un incremento de 1% en el ingreso monetario de los hogares,

la cantidad demandada de telas y prendas de vestir se incrementa en 0.76%. De ello se desprende que este bien es normal básico; es decir, cuando los hogares disponen de mayores ingresos, aumenta menos que proporcionalmente el consumo de este tipo de bien. Igualmente, si se reducen sus ingresos en una determinada proporción, la cantidad demandada de estos bienes

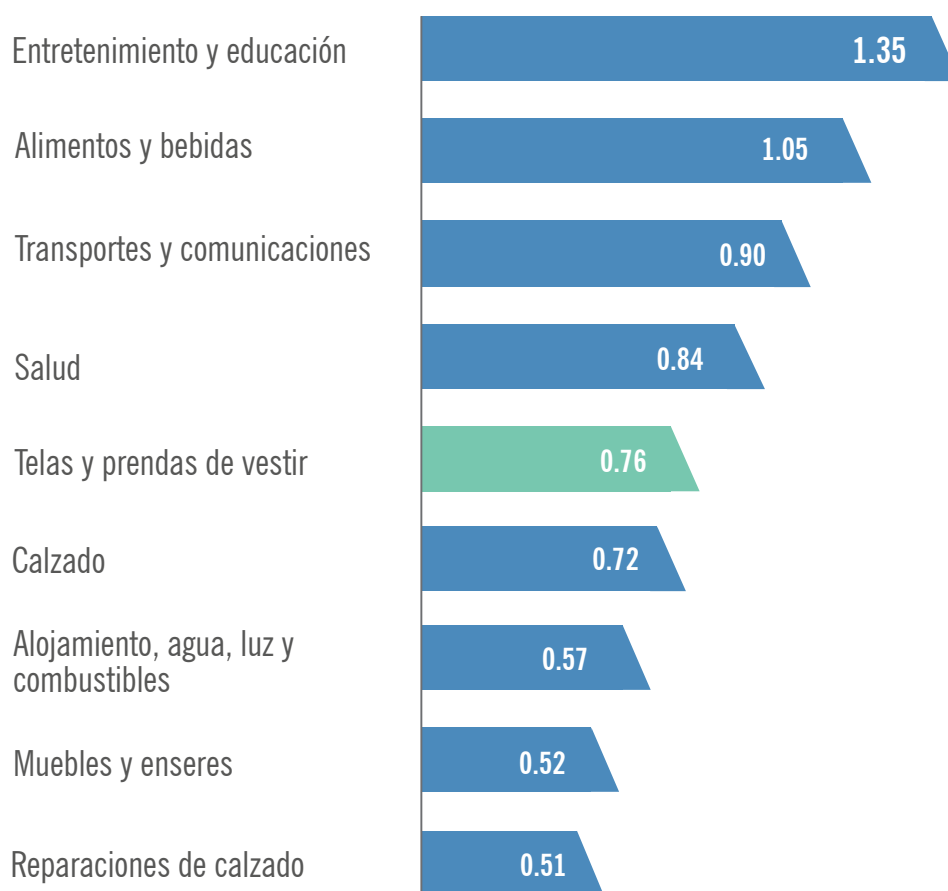
<sup>40</sup> La metodología utilizada para la estimación de las elasticidades precio e ingreso está basada en el modelo cuadrático de demanda - QUAIDS (Quadratic Almost Ideal Demand System) basado en los trabajos de Angus Deaton (galardonado con el Premio Nobel de Economía 2015).

disminuye en una proporción menor. Si se compara con otros productos de la canasta de consumo, las telas y prendas de vestir poseen una menor elasticidad ingreso que el

entretenimiento y educación (1.35%), los alimentos y bebidas (1.05%), transportes y comunicaciones (0.90%) y salud (0.84%).

Gráfico 34

### Elasticidad ingreso de la demanda, 2014



Fuente: ENAHO 2014  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

## 7

## Comercio exterior

Para el caso del comercio exterior, se tomaron en cuenta las subpartidas comprendidas entre el capítulo 50 y el 60 (textiles) y del 61 al 63 (confecciones). En total, estos capítulos arancelarios albergan cerca de 700 subpartidas (a 10 dígitos).

Cuadro 21

 **Lista de capítulos arancelarios del sector**

Actividad	Capítulo	Producto
<b>Textil</b>	50	Seda
	51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin
	52	Algodón
	53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel
	54	Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial
	55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas
	56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería
	57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil
	58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados
	59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil
	60	Tejidos de punto
<b>Confecciones</b>	61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
	62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto
	63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos

Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE



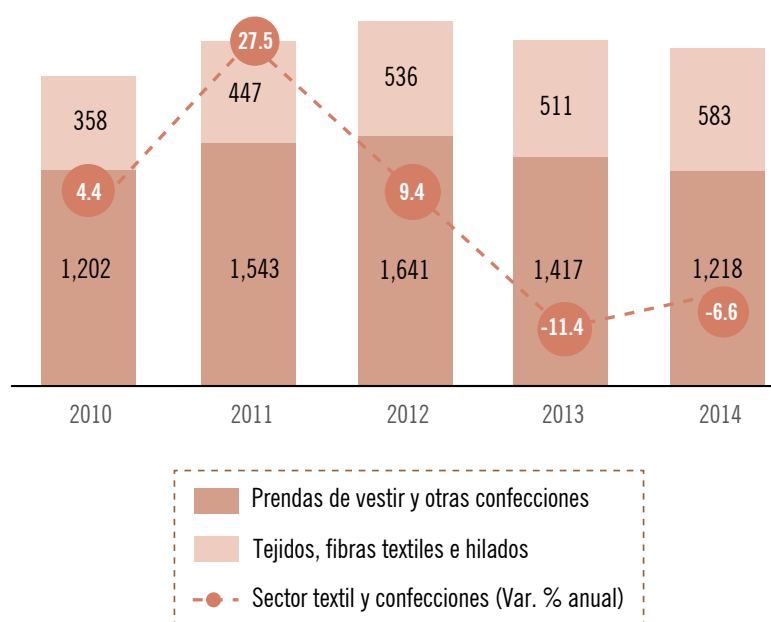
## 7.1 Exportaciones

A partir del 2013, las exportaciones del sector textil y confecciones han venido cayendo a consecuencia de la débil demanda internacional y de la mayor competencia con países de bajos costos de producción como India y China. Debido a ello, las exportaciones de este sector han caído en 17.3% en acumulado en los últimos dos años (2013 - 2014).

Gráfico 35

### Evolución de las exportaciones del sector textil y confecciones

(millones de dólares, variación porcentual anual)



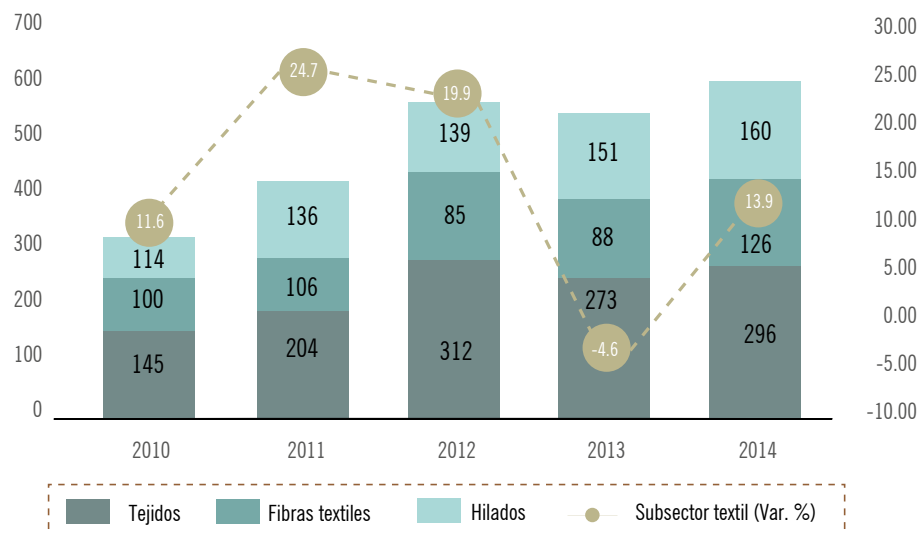
Fuente: BCRP, Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

El mercado exterior es el principal destino de la producción nacional de textiles. En 2014, el valor exportado alcanzó el 72.3%<sup>41</sup> del valor agregado producido por este subsector. Por ello, representa un determinante clave para la evolución de la industria, debido a que las empresas deben constantemente mantener un alto grado de competitividad frente a otros países con el fin de no perder participación en el mercado internacional.

En el último quinquenio (2010-2014), las exportaciones de textiles crecieron a una tasa promedio de 13.1%. Este subsector venía registrando tasas de crecimiento de exportaciones de dos dígitos hasta 2013, año en el que la economía venezolana empezó a debilitarse de manera fuerte (siendo este uno de los principales mercados de destino de los tejidos peruanos).

<sup>41</sup> Considerando un tipo de cambio fin de periodo.

## Evolución de las exportaciones del subsector textil (millones de dólares, variación interanual porcentual)



Fuente: BCRP, Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

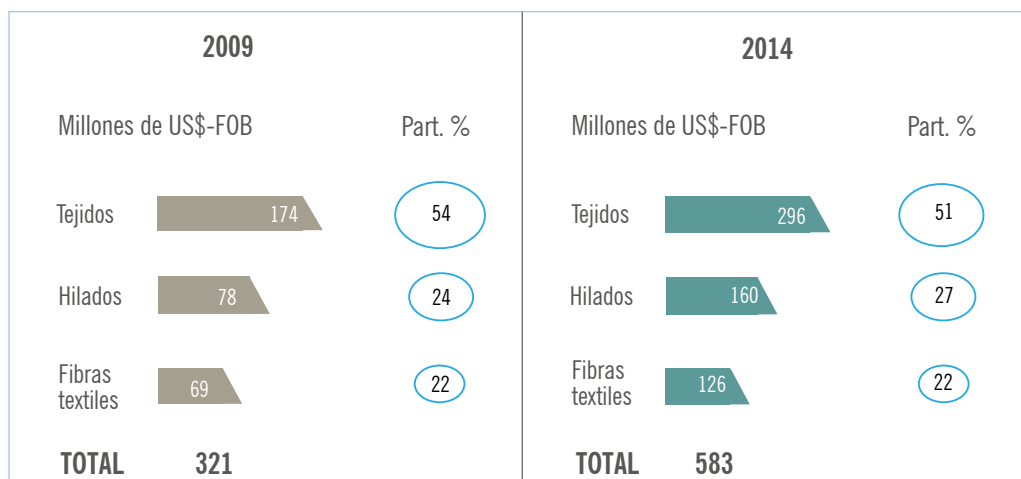
La exportación de textiles puede dividirse en tres principales líneas de productos, según la segmentación que realiza la Sunat para presentar las cifras oficiales sobre exportaciones. El principal producto de exportación del subsector textil corresponde a los tejidos (51% del total exportado del

subsector). En el último quinquenio, el envío de tejidos ha crecido a una tasa anual promedio de 11.2%, pero todavía por debajo del crecimiento anual promedio de las exportaciones de hilados (+12.8%) y de fibras textiles (+15.4%).



## Composición de las exportaciones del subsector textil por línea de producto

(millones de dólares, variación porcentual anual)



Fuente: BCRP, Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Al analizar el desempeño exportador de la industria textil en los últimos años, se registra ciertas caídas de las exportaciones entre los años 2013 y 2014. En el caso del 2013, la caída corresponde a la exportación de tejidos en US\$39 millones, explicada principalmente por una disminución del valor exportado a Venezuela, principal mercado de destino de estos productos (30% del valor exportado de tejidos en 2014). Cabe recordar que, durante el 2012, el crecimiento de las exportaciones a Venezuela se vio distorsionado por un efecto artificial de tipo de cambio, el cual se ajustó en 2013, contrayendo el valor exportado. La menor demanda de los consumidores venezolanos responde al negativo contexto económico que viene atravesando el país en los últimos años. Además,

los productores peruanos deben enfrentar un control de divisas, lo que dificulta el ingreso a dicho mercado. En 2014, este efecto fue menor y otros mercados empezaron a recuperarse, como Estados Unidos y Brasil.

En los últimos años, las exportaciones del subsector textil se encuentran virando hacia mercados dinámicos como México, Brasil y Rusia, en los cuales la producción peruana no tenía gran participación antes de la crisis financiera. Esto permite aprovechar el crecimiento de la clase media de estos países emergentes durante la última década. Además, se trata de mercados grandes, a diferencia de los países latinoamericanos que tradicionalmente abastecían los productores peruanos, como Ecuador y Venezuela.

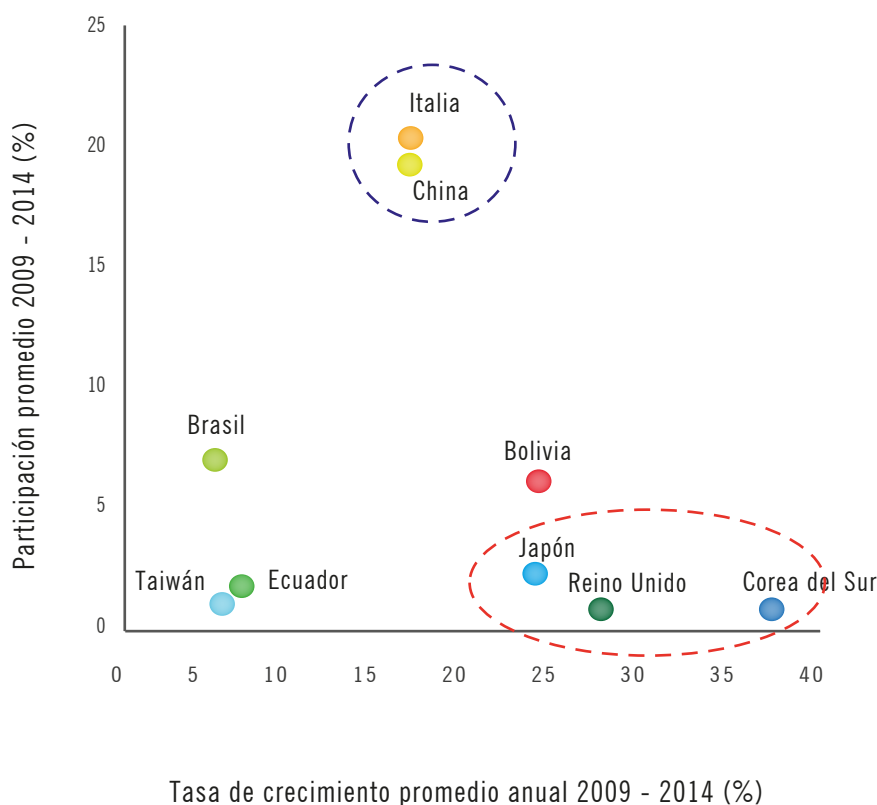
La devaluación del yuan y de otras monedas de países emergentes estaría afectando la competitividad de las exportaciones textiles peruanas. El menor valor exportado estaría explicado, principalmente, por un menor volumen exportado y, en menor medida, por la caída en los precios promedio de exportación, según cifras publicadas por el BCRP.

La primera etapa del sector textil y confecciones abarca el desmote de la materia prima hasta la elaboración de telas u otros productos acabados. En el subsector textil, se incluyen las actividades de acondicionamiento de fibras, hilado, tejido y teñido acabado. En el caso de la exportación de fibras, el importante crecimiento de los últimos años se debe, principalmente, al aumento de envíos de fibras de alpaca.

Gráfico 38

### Participación promedio y tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de fibras, 2009 - 2014

(en porcentajes)



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

En 2014, resalta el crecimiento de 43% de las exportaciones de fibras textiles, donde el pelo fino cardado o peinado de alpaca contribuyó de manera significativa al crecer 58%. Los principales destinos de exportación para este producto son Italia y China, donde la fibra peruana ha logrado consolidar cierta posición. Otros mercados, como Japón, Reino Unido y Corea del Sur, presentan un gran potencial de crecimiento, dado el importante crecimiento de importación de fibras peruanas (línea punteada roja en el gráfico anterior).

En el mercado mundial de fibra de alpaca, la producción peruana ha logrado posicionarse en primer lugar, concentrando cerca del 80% del mercado gracias a sus características: elasticidad, sensación de suavidad y

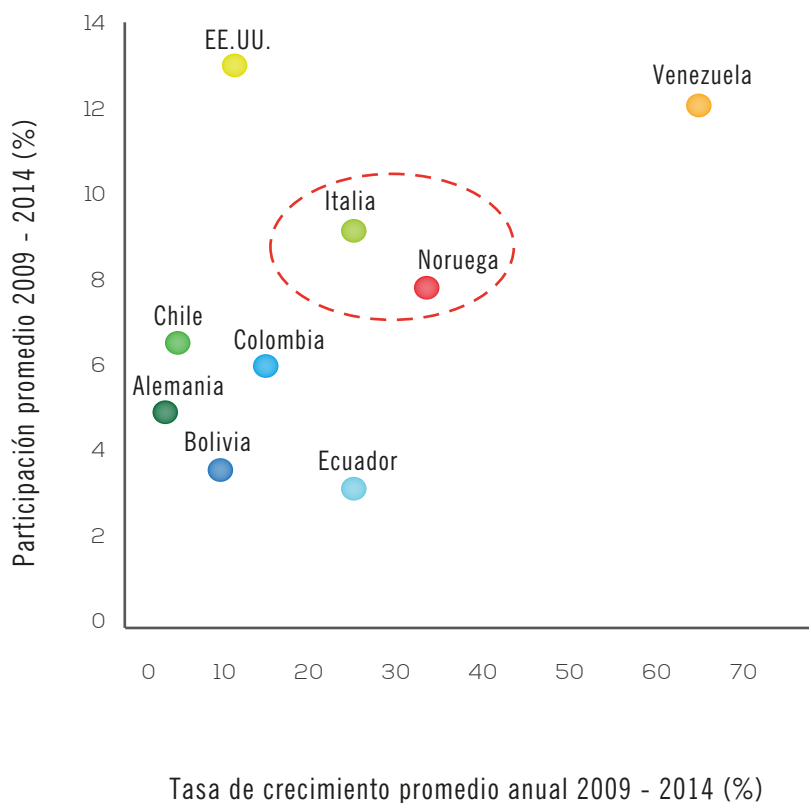
propiedades térmicas. Sin embargo, la competencia con otros tipos de pelos finos como el cashmere y el mohair se ha intensificado en los últimos años en el mercado internacional.

En el caso de las exportaciones de hilados, el principal destino era el mercado venezolano hasta el 2014, lo cual cambió en los últimos años debido a los problemas económicos que enfrenta dicho país. Otros mercados importantes para la producción nacional de hilados son Estados Unidos, Italia y Noruega. Estos dos últimos países constituyen mercados interesantes con potencial de continuar creciendo para las exportaciones de hilados peruanos, especialmente de hilados de alpaca y lana.



## Participación promedio y tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de hilados, 2009 - 2014

(en porcentajes)



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Finalmente, el análisis de las exportaciones de tejidos permite identificar que los principales mercados de destino corresponden a los países de la región: Venezuela, Ecuador, Colombia, Chile y Bolivia. La cercanía geográfica, además de los acuerdos arancelarios, permite que los tejidos puedan ser exportados con mayor facilidad a estos mercados. Como se resalta en el siguiente gráfico con una línea punteada en

rojo, los mercados aún con pequeña presencia de tejidos peruanos poseen un potencial importante para que estas exportaciones continúen creciendo, especialmente aquellos mercados grandes como Brasil y México.

En el caso de Brasil, la importante clase media (aproximadamente, 60% de la población) le permitiría convertirse en uno de los principales

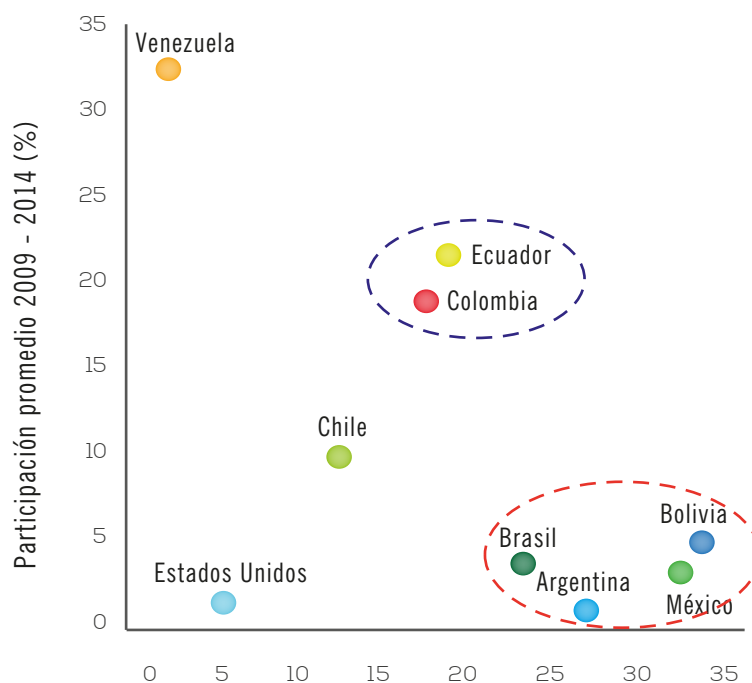
destinos de tejidos peruanos en los próximos años. De manera similar, el crecimiento de los ingresos de los habitantes mexicanos también constituye una fuente de demanda que puede seguir expandiéndose

en el próximo quinquenio. Esto permitirá atenuar los problemas de otros países limítrofes como Ecuador, donde la imposición de salvaguardas ha debilitado el flujo comercial con los productores peruanos.

Gráfico 40

### Participación promedio y tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de tejidos, 2009 - 2014

(en porcentajes)



Tasa de crecimiento promedio anual 2009 - 2014 (%)

Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

En el último quinquenio, las exportaciones de confecciones peruanas –representadas principalmente por prendas de vestir– han acumulado una tasa de crecimiento de tan solo 3.7%, lo que constituye una tasa de crecimiento promedio anual de 0.7%. Este menor dinamismo de las exportaciones de confecciones en comparación con las exportaciones textiles se explica por la mayor competencia que ha surgido en los últimos años, especialmente con productores asiáticos.

Es preciso resaltar que, según cifras de la Organización Mundial de Comercio (OMC), China lidera las exportaciones mundiales de prendas de vestir por un valor de US\$ 177 mil millones, seguida de Bangladesh (US\$23 mil millones) e India (US\$16 mil millones). Los productores asiáticos continúan ganando participación en los mercados estadounidense y europeo, debido a los bajos costos por mano de obra y por las facilidades

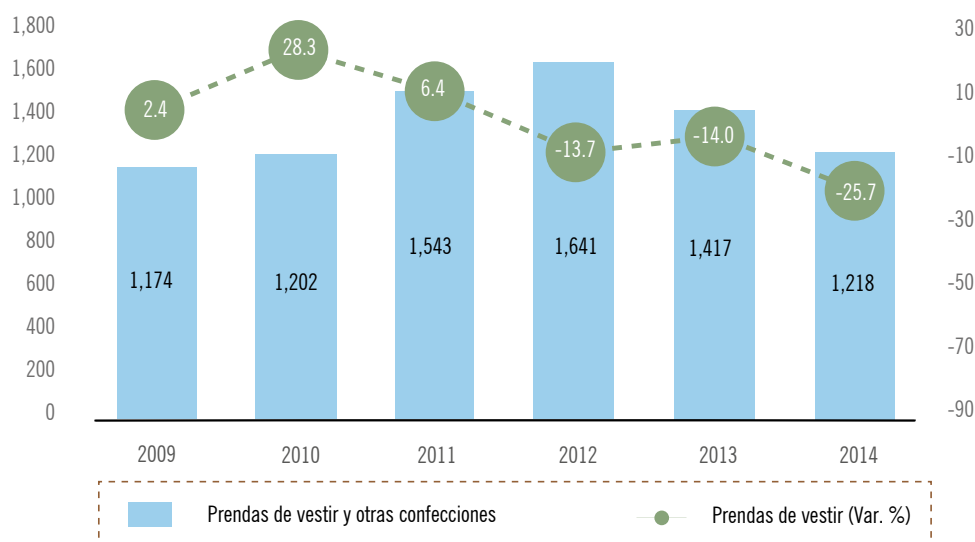
de exportación en infraestructura y transporte. El ingreso de China a la OMC en diciembre de 2001 le permitió incrementar sus exportaciones para este sector en cerca de 40% y su consumo de algodón en 34% en los primeros tres años. Al terminar el 2003, China había duplicado su participación en el mercado de textiles y confecciones para llegar a abarcar el 21% del mercado internacional. Del mismo modo, integrar la OMC le permitió levantar las fuertes restricciones en la forma de comercio que mantenía con Estados Unidos y la Unión Europea. Cabe recordar que, desde los años ochenta, se mantuvo vigente el sistema de Acuerdos Multifibra (MFA, por su nombre en inglés), el cual establecía cuotas específicas de importación de productos textiles chinos. Esto se eliminó finalmente en 2005, tras el ingreso de China a la OMC, lo cual dinamizó el mercado de exportaciones de textiles y confecciones de China.





## Evolución de las exportaciones del subsector confecciones, 2009 - 2014

(millones de dólares, variación porcentual interanual)



Fuente: BCRP, Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Otra fuerte competencia en exportaciones de este sector la constituyen Vietnam y la India, donde el costo de mano de obra por hora trabajada es menos de la mitad que el costo registrado en el Perú, según la consultora Werner International. A ello se suma la inversión en conectividad y logística que han realizado estos países, mejora de puertos y carreteras<sup>42</sup> para satisfacer la creciente demanda del comercio internacional. Además, las exportaciones peruanas de textiles estarían siendo afectadas por la fuerte competencia con los productores de Centroamérica en la medida que estos países cuentan con beneficios para la instalación de empresas

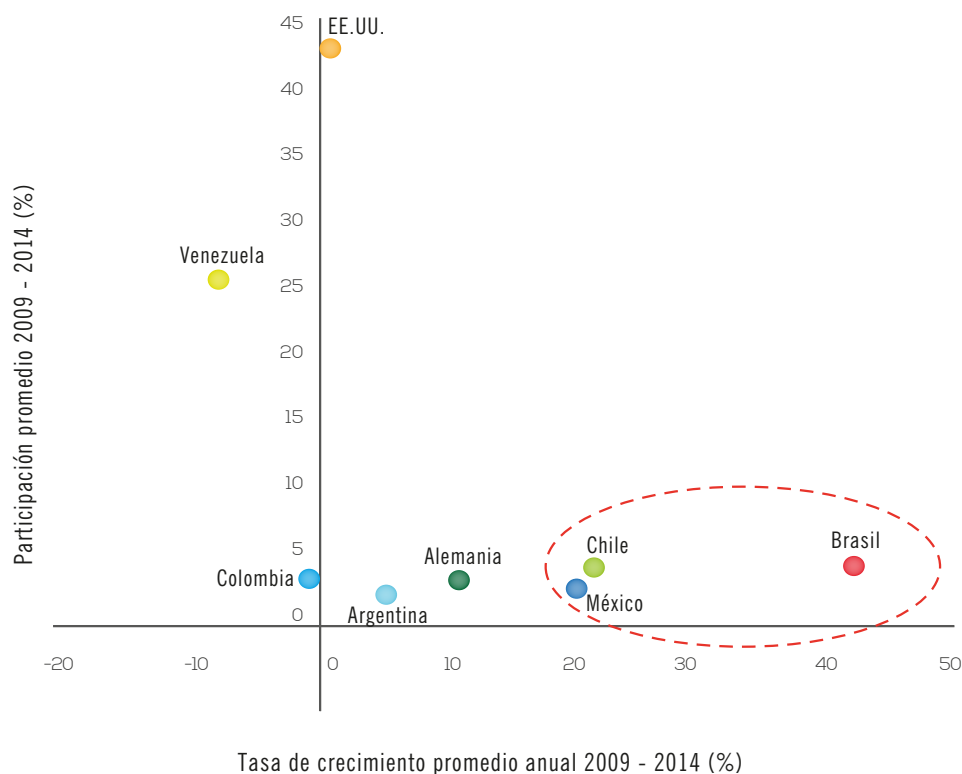
exportadoras en zonas francas. Del mismo modo, estos productos poseen una ventaja competitiva en el mercado estadounidense -principal mercado de destino de las exportaciones de confecciones peruanas- gracias a su cercanía geográfica.

Al analizar los mercados de destino, destacan principalmente dos: Estados Unidos y Venezuela, los cuales abarcaban cerca del 65% de las exportaciones de prendas de vestir y otras confecciones en el 2014. A partir del 2015, Venezuela pasó del segundo al sexto puesto entre los principales importadores de prendas de vestir peruanas.

<sup>42</sup> Bajo el Esquema Integrado de Parques Textiles (SITP, por sus siglas en inglés), el Gobierno de la India ofrece asistencia para la creación de la infraestructura necesaria a través de parques industriales con un límite de hasta 40 millones de rupias (US\$6 millones). Bajo este esquema, las unidades técnicas que componen el sector textil también pueden hacer uso de sus beneficios. (Ministerio de Asuntos Exteriores de India, 2015. Publicado en: [http://indiainbusiness.nic.in/newdesign/index.php?param=industryservices\\_landing/351/1](http://indiainbusiness.nic.in/newdesign/index.php?param=industryservices_landing/351/1))

## Participación promedio y tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de prendas de vestir, 2009 - 2014

(en porcentaje)



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

El análisis de las principales líneas exportadas en el sector confecciones permite detectar que la caída de los envíos hacia Venezuela se ha repetido en casi todos los productos entre 2009 y 2014, perdiendo alrededor de 10% de participación como mercado de destino. En todas las principales categorías, Estados Unidos ocupa la primera ubicación, aunque su participación también ha caído ligeramente (alrededor del 45% en 2014). Otros mercados, como Brasil, Chile, México y Alemania, han ganado importancia, especialmente gracias al crecimiento económico que han experimentado en los últimos años y al crecimiento de su clase media.

Los productores locales de confecciones deben continuar expandiendo sus mercados de destino con el fin de diversificar y no depender tanto de la situación económica de Estados Unidos, principal importador de las confecciones peruanas. Además, la diversificación también puede generarse en la exportación de productos con mayor valor agregado y siguiendo las tendencias mundiales, donde las prendas para mujeres y niños siguen liderando el crecimiento.

## Principales prendas de vestir por mercado de destino (Participación en cada mercado en porcentaje)



\* Otros mercados que reciben exportaciones por encima de los US\$100 mil.  
Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Esta caracterización del sector ha permitido identificar la vocación exportadora de esta industria, donde las exportaciones del subsector textil se enfocan en bienes de consumo y bienes intermedios, lo que nos permite insertar a la industria local en cadenas globales de valor. Este es el caso de las hilaturas de fibras textiles y tejedurías de productos textiles, donde aproximadamente el 22% se destina al mercado exterior y dos tercios de este porcentaje corresponde a bienes intermedios.

Un caso similar es el de cuerdas, cordeles, bramantes y redes, los cuales son utilizados como insumos para industrias de construcción, electricidad, entre otros. En este caso, la industria peruana exporta cerca del 41% de su producción, por lo que estos bienes intermedios también constituyen una fuente potencial de crecimiento a medida que la producción en otras economías empiece a recuperarse, como los países asiáticos y europeos.

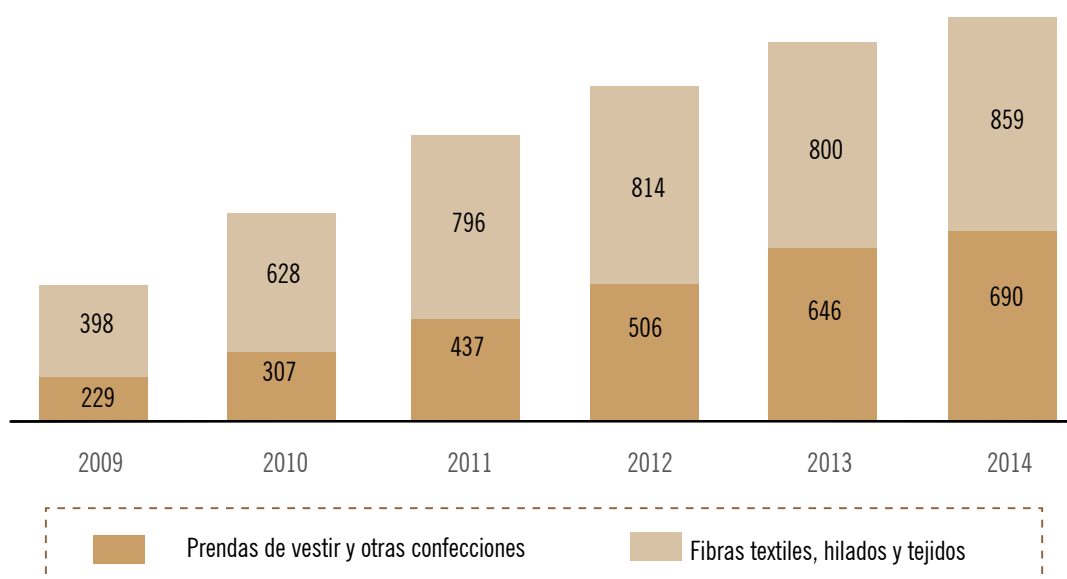
## 7.2 Importaciones

Durante el último quinquenio, las importaciones del sector textil y confecciones han venido creciendo sostenidamente a una tasa promedio anual de 19,2%. Esto responde especialmente a un aumento en las importaciones de prendas de vestir (+24,7% de tasa de crecimiento promedio entre 2009 y 2014).

Gráfico 44

### Evolución de las importaciones del sector textil y confecciones

(millones de dólares, variación porcentual anual)



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

En el caso del subsector textil, el incremento de la demanda interna de tejidos y artículos de punto y ganchillo ha mostrado un crecimiento significativo que no tiene como fundamento la oferta local. Ante ello, entre 2008 y 2013, la importación de estos productos ha crecido en 50%, concentrada casi en su totalidad en bienes finales, en especial de artículos confeccionados de materiales.

La importación de textiles proviene, principalmente, de China con cerca

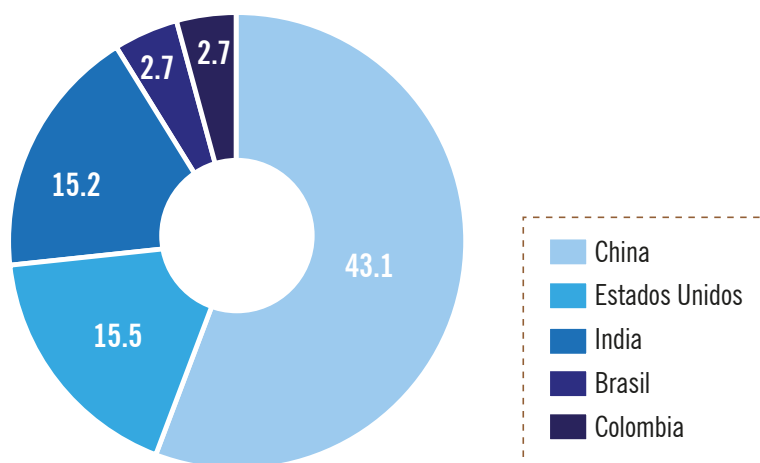
del 43% de las importaciones de este subsector. La gran parte de estos textiles corresponde a productos como hilados y fibras textiles, donde una proporción se utiliza como bienes intermedios de la industria local, mientras que otros se venden como bienes finales. En segundo lugar, se encuentra Estados Unidos, uno de los principales países productores y exportadores de tejidos y fibras textiles industriales.

Gráfico 45

### Participación de las importaciones del subsector textiles

Según país de destino, 2014

(en porcentajes)



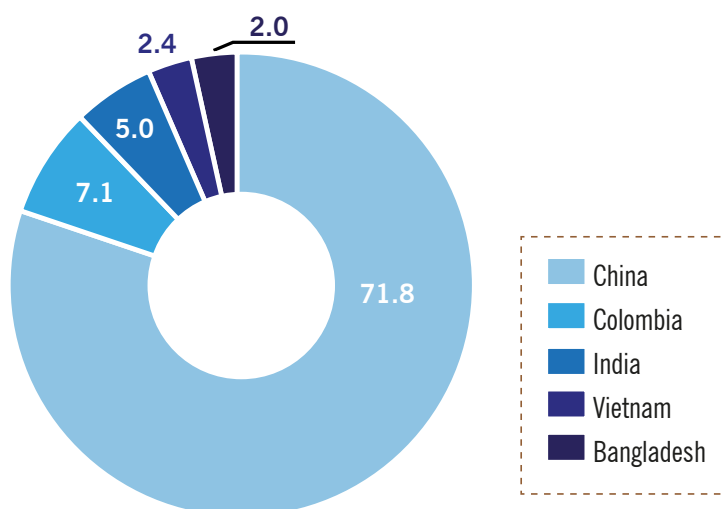
Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

En el caso de las prendas de vestir, las importaciones también experimentaron un crecimiento exponencial en los últimos años. Ello responde al ingreso masivo de prendas, principalmente, desde países como China e India, donde el bajo costo de mano de obra y materia prima sintética ha permitido su llegada al mercado peruano con precios bajos. Además, el alza del tipo de cambio ha afectado a los productores locales al encarecer los costos de importación de materias primas y maquinaria.

## Participación de las importaciones del subsector confecciones

Según país de destino, 2014

(en porcentajes)



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Entre los principales países de origen de las importaciones que ingresan a Perú resalta China, con más del 70% de las importaciones de confecciones. Otros países como India, Vietnam y Bangladesh, conocidos como importantes productores de prendas de bajo costo, también resaltan en el ranking. La importación de prendas impone un reto a las empresas locales, a las que empuja a mejorar sus procesos productivos y reducir los costos de producción para ganar competitividad.

Otro punto relevante es la demanda por importaciones de bienes textiles como insumos de la industria local. En el estudio de Pérez (2016),

se analizan los eslabonamientos de la cadena productiva de las empresas productoras locales. Se encuentra que una de las principales industrias que importan bienes para su producción es la de acabados de productos textiles, donde la importación se concentra en bienes intermedios, especialmente aquellos que corresponden a preparación e hilatura de fibras textiles y tejedura de productos textiles. Esto constituye una ventana de oportunidad que puede ser aprovechada por la industria nacional. De manera similar ocurre con el sector de tejidos y artículos de punto y ganchillo.

## 7.3. Promoción comercial del sector

En general, toda mercancía que ingresa o sale del territorio nacional por las aduanas debe ser sometida a los regímenes aduaneros respectivos. Estos últimos se definen como tratamientos aplicables a las mercancías que se encuentran bajo potestad aduanera<sup>43</sup> y que, según su naturaleza y fines de operación<sup>44</sup>, pueden clasificarse como definitivos, temporales, suspensivos o de perfeccionamiento. De acuerdo a la Ley General de Aduanas, existen cinco principales regímenes aduaneros, que se detallan a continuación<sup>45</sup>:

**1. Regímenes de Importación:** Permiten el ingreso de mercancías al país para su consumo luego del pago o garantía de los derechos arancelarios y otros impuestos, así como el pago de recargos.

**2. Regímenes de Exportación:** Permiten la salida del país de las mercancías nacionales para su uso o consumo en el exterior. Como se mencionó, las exportaciones no están afectas a ningún tributo.

**3. Regímenes de Perfeccionamiento:** Permiten el ingreso de ciertas mercancías extranjeras con la suspensión del pago de aranceles; esto a razón de que, luego de un determinado plazo, serán exportadas. Igualmente, ello rige para la reparación de mercancías que deben salir del territorio y luego regresar.

**4. Regímenes de Depósito Aduanero:** Permiten que las mercancías que llegan al territorio aduanero puedan ser almacenadas en un depósito aduanero por un periodo determinado y bajo el control de la aduana. Esto se realiza sin el pago de los derechos arancelarios y demás tributos aplicables a la importación para el consumo.

**5. Regímenes de Tránsito:** Permiten que las mercancías provenientes de otros países sean transportadas bajo control aduanero, dentro del país o con destino al exterior, mientras se permite la suspensión del pago de aranceles y demás tributos.

Adicionalmente a los anteriores, se encuentran los Regímenes de Excepción, que rigen para el tráfico fronterizo, que se limitan exclusivamente a las zonas de intercambio de mercancías destinadas al uso y consumo doméstico entre poblaciones fronterizas. Estos regímenes también comprenden los envíos o paquetes transportados por el concesionario postal, el ingreso o la salida de envíos de entrega rápida y el ingreso, salida y permanencia de vehículos para turismo, almacenes libres (*duty free*), entre otros. En efecto, se aplican los regímenes definitivos cuando el ingreso (o salida) legal de la mercancía previo al cumplimiento de todas las formalidades aduaneras es destinado al consumo definitivo.

<sup>43</sup> La potestad aduanera es el conjunto de facultades y atribuciones que tiene la Administración Aduanera para controlar el ingreso, permanencia, traslado y salida de personas, mercancías y medios de transporte, dentro del territorio aduanero, así como para aplicar y hacer cumplir las disposiciones legales y reglamentarias que regulan el ordenamiento jurídico aduanero.

<sup>44</sup> Algunos ejemplos de la naturaleza de la mercancía pueden ser si es frágil, perecedera, peligrosa, etc. Y los fines de la operación pueden ser comerciales o no comerciales.

<sup>45</sup> Para mayor detalle sobre los Regímenes Aduaneros del Perú, se recomienda revisar el Anexo 6.

Luego, son temporales cuando se establece un plazo máximo por ley para el ingreso o la salida de la mercancía. Por su parte, se consideran regímenes suspensivos cuando hay omisión o prolongación del pago de tributos. Finalmente, son de perfeccionamiento cuando están dirigidos a facilitar el ingreso de materias primas o insumos a nuestro país libres de obligaciones con el fin de que puedan reexportarse en un nuevo producto transformado,

fomentando la generación de valor agregado.

Como parte de los lineamientos de las políticas de apertura comercial y articulación de las empresas exportadoras en la industria de textiles y confecciones, se han desarrollado diversos mecanismos para eliminar los sobrecostos y mejorar el acceso y diversificación de los productos nacionales hacia otros mercados.

### 7.3.1. Regímenes aduaneros

Los regímenes aduaneros son los tratamientos aplicables a las mercancías. Según la naturaleza y fines de la operación de comercio, pueden ser definitivos, temporales, suspensivos o de perfeccionamiento. En el Título IV de la Ley General de Aduanas se estipulan cuatro regímenes aduaneros para el perfeccionamiento: (i) del *drawback*, (ii) de la reposición de mercancías con franquicia arancelaria, (iii) de la admisión temporal para perfeccionamiento activo, y (iv) de la exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.

Debido a la importancia de las operaciones de la exportación dentro del sector, analizaremos a mayor profundidad los dos primeros regímenes, puesto que su objetivo es promover la exportación, evitando que el productor que realiza una exportación incorpore a la estructura de costos los tributos que canceló al importar insumos que incorporó en el proceso de producción de la mercancía exportable.

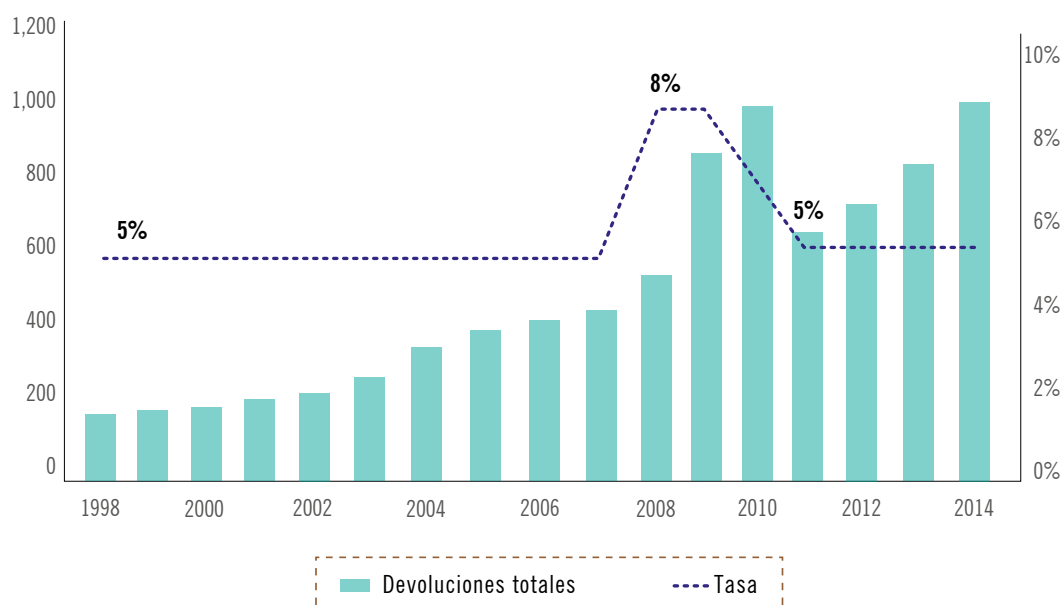
#### i. Drawback

Este régimen aduanero consiste en la restitución de los derechos arancelarios. Cuando se constituyó, en el año 1995, era equivalente al 5% del valor FOB del bien exportado. Tras la crisis en el 2008, se incrementó la tasa al 8%. Posteriormente, de forma gradual, regresó a la tasa de

5% en el 2010. A partir del 2015, la tasa es de 4% y el próximo año será de 3%. Los empresarios que reciben este beneficio tienen el temor a que se elimine por completo, ya que constituye un importante instrumento de promoción para la producción de bienes no tradicionales.



## Devolución de *drawback*, 1998 - 2014 (millones de soles y tasas)



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Asimismo, se redujo a 0% el arancel de aduanas de 1,085<sup>46</sup> subpartidas nacionales. Es decir, el 70% del universo arancelario tiene una tasa ad valorem del 0%. Abarca a casi la totalidad de las subpartidas de bienes de capital y gran parte de los insumos (incluidos los insumos químicos<sup>47</sup>), productos químicos<sup>48</sup>, productos metálicos<sup>49</sup>, y el 98% de las maquinarias y equipos<sup>50</sup> (excepto los de uso doméstico: 6% u 11%). Una consecuencia de la desgravación es la imposibilidad de solicitar el derecho a la restitución arancelaria.

Desde el 2010, el número de empresas que solicitan *drawback* ha disminuido. La estructura se ha conservado en el tiempo, siendo el estrato de pequeñas empresas el que posee el mayor número de empresas que han recibido la restitución de derechos arancelarios por la exportación de mercancías de la Sección XI del Arancel (46%), seguido por las grandes empresas (30%).

<sup>46</sup> Con vigencia a partir del 18.12.2014 conforme al D.S. 314-2014-EF.

<sup>47</sup> De los capítulos 28 y 38, exceptuando los capítulos 27 y 22.

<sup>48</sup> De los capítulos 04, 12, 13, 14, 17, 19, 21, 23, 25, 26, 27, 29, 31 y 35 del Arancel de Aduanas (con ligeras excepciones).

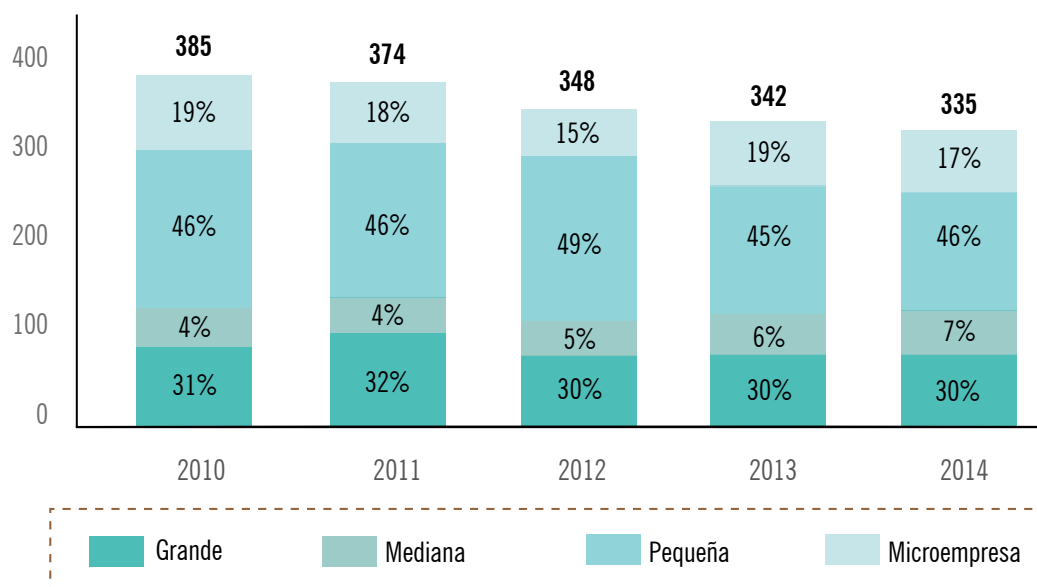
<sup>49</sup> De los capítulos 72, 73, 74, 75, 76, 78, 79 y 80.

<sup>50</sup> De los capítulos 84, 85 y 90.

## Devolución de *drawback* del sector textil y confecciones

Por estrato empresarial, 2010 - 2014

(número de empresas y porcentajes)

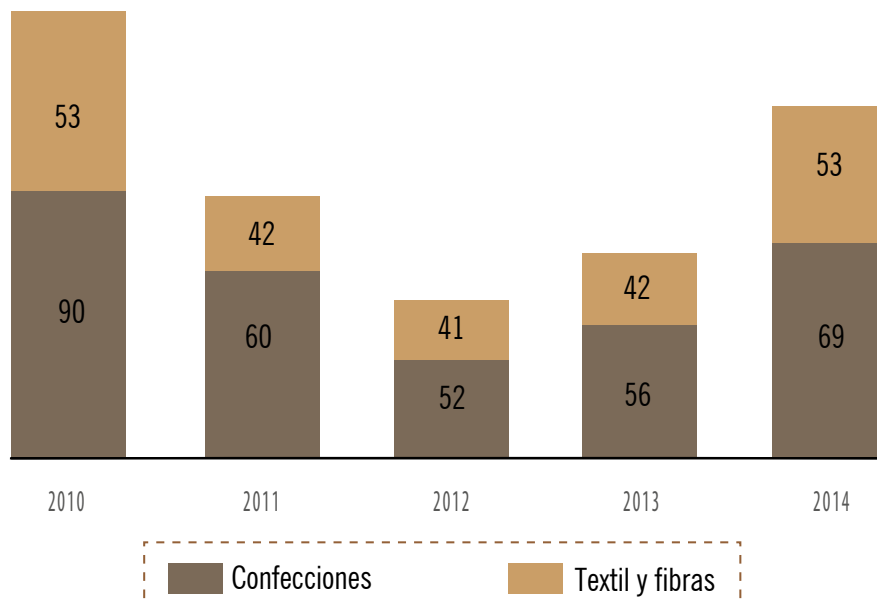


Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

El importe total devuelto por las subpartidas nacionales de la Sección IX - "Materias textiles y sus manufacturas" del Arancel Nacional, en promedio, fue de 111 millones entre el 2010 y 2014, siendo las mercancías del Capítulo 61, "Prendas y complementos (accesorios) de vestir de punto", las que recibieron el

mayor importe por devoluciones del *drawback*. Respecto al monto total devuelto por drawback, las empresas que exportan partidas del sector textil y confecciones representaron el 12%, siendo uno de los sectores más importantes respecto a este tipo de devoluciones.

## Devoluciones de drawback de mercancías Según subsector, 2010 - 2014 (millones de soles)



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

## ii. Reposición de mercancías en franquicias arancelarias<sup>51</sup>

El régimen de reposición de mercancías en franquicias arancelarias permite "la importación para el consumo de mercancías equivalentes a las que, habiendo sido nacionalizadas, han sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas con carácter definitivo, sin el pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación para el consumo"<sup>52</sup>. De acuerdo a la Ley General de Aduanas, las franquicias son exenciones

totales o parciales del pago de tributos, dispuestos por Ley; es decir, se trata de una liberalización de las obligaciones tributarias de pago. En este caso se trata de una exoneración tributaria del pago del ad valorem, IGV, impuesto de promoción municipal (IPM) e impuesto selectivo al consumo (ISC). Este procedimiento permite mantener precios competitivos a los productores exportadores, debido a que no incorporan en su estructura de

<sup>51</sup> Anteriormente se le denominaba "reposición de mercancía en franquicia".

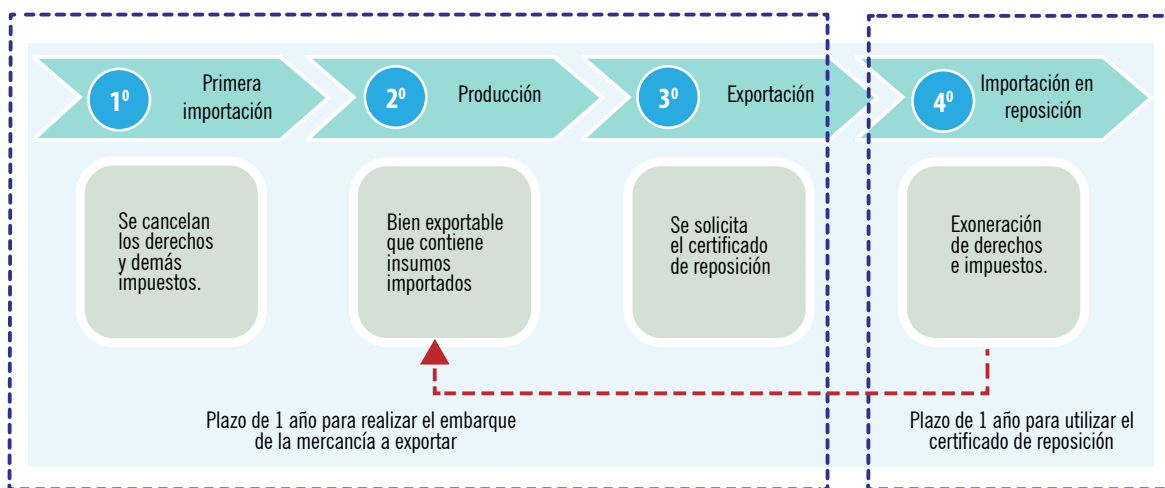
<sup>52</sup> Procedimiento INTA-PG-10 Resolución de Superintendencia 04-2010/SUNAT/A del 02/02/2010.

costos los tributos de la importación de materias primas, insumos y otras mercancías que incorporaron en la fabricación del producto. Para ello, el beneficiario, al realizar la exportación

de un bien elaborado en base a mercancías importadas, solicita un certificado de reposición, con el cual podrá compensar los tributos en la siguiente importación.

Gráfico 50

## Procedimiento del régimen de mercancías en franquicia



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE



## 7.3.2. Exporta Fácil

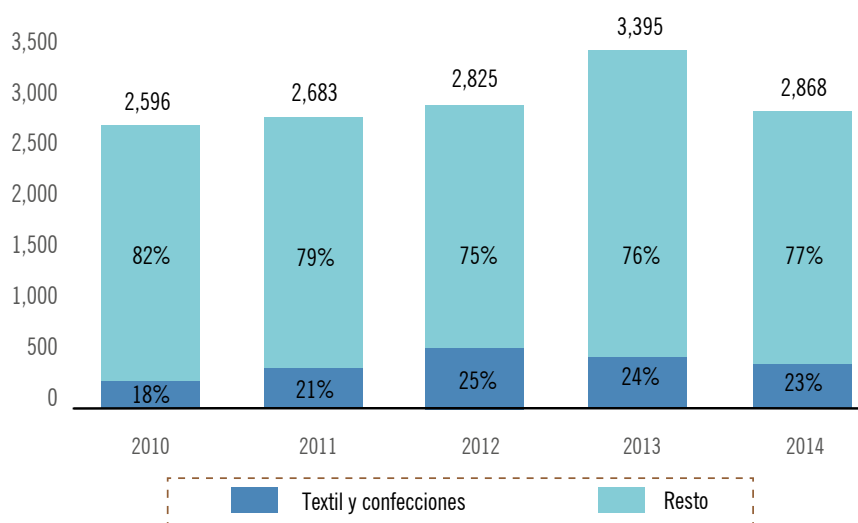
Exporta Fácil es un mecanismo que facilita la exportación de mercaderías en bultos con un peso máximo de 30 kg y un valor de hasta US\$5,000 por declaración. Fue creado en julio de 2007 para brindar a las micro, pequeñas y medianas empresas la oportunidad de enviar sus productos usando el correo postal. Debido a su naturaleza promocional, este mecanismo provee diversos beneficios a sus usuarios:

- ✓ Trámites aduaneros simplificados, llenado virtual de declaración de exportación, no es necesaria la contratación de un agente de aduanas o agente de carga.
- ✓ Orientación gratuita en el llenado de la declaración de exportación.
- ✓ Créditos y descuentos corporativos en los gastos de transporte.
- ✓ No es necesario el almacenaje previo de la mercadería.
- ✓ Recojo a domicilio de los envíos.
- ✓ Empaque gratuito para el acondicionamiento de la mercadería.
- ✓ Seguimiento en línea de los envíos.
- ✓ Diferenciación de servicios: expreso, prioritario y económico.
- ✓ No impide el acceso al drawback y otros reintegros.

En el 2014, el 44.8% de las microempresas han realizado exportaciones a través de Exporta Fácil, según datos de la Encuesta Nacional de Empresas (ENE 2015). Este porcentaje disminuye al considerar a las pequeñas empresas (solo el 0.7% en el 2014). Al realizar el análisis por sector económico, solo el 9.3% de las empresas manufactureras utilizaron este mecanismo, por debajo del 55.7% y 21% de empresas de los sectores transporte y almacenaje y comercio al por mayor, respectivamente. Aún no se trata de un mecanismo muy utilizado por las empresas manufactureras, pese a la simplificación de los trámites aduaneros y de envío. Una posible explicación de este bajo nivel de uso en empresas manufactureras es que dispone un bajo límite de peso, por lo que no resultaría útil para algunas empresas con mercancías pesadas.

Sin embargo, para el caso de la industria de textiles y confecciones, representa una posibilidad para enviar pedidos pequeños y muestras. En cuanto a montos, el valor de las exportaciones realizadas a través de este mecanismo se ha mantenido, en promedio, en alrededor de 2.9 millones de dólares (2010-2014). Aproximadamente, el 22% del valor corresponde a las exportaciones de partidas de la sección de materias textiles y sus manufacturas (Sección XI del Arancel).

## Valor FOB de exportaciones a través de Exporta fácil (miles de dólares)



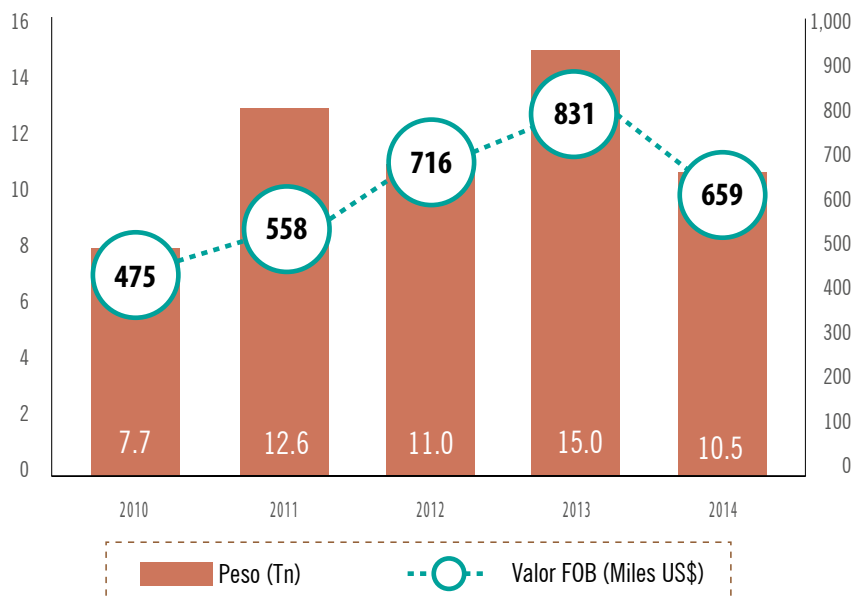
Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Pese a los beneficios que presenta este mecanismo y a la importancia de las micro y pequeñas empresas en la estructura del sector, solo 33 empresas textiles y 14 de confecciones se encuentran entre las 100 principales empresas usuarias del régimen desde el año 2010. El valor FOB y el volumen de las exportaciones a través de este mecanismo llegaron a su pico en el 2013; luego en el 2014 cayeron fuertemente.



## Valor FOB y volumen de exportaciones de textiles y manufacturas a través de Exporta Fácil

(toneladas y miles de dólares)



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

### 7.3.3. Defensa de la competencia

Con el fin de proteger la competencia dentro del mercado, existen diversas normas que sancionan las conductas anticompetitivas y desleales entre competidores.

prohíbe y sanciona las conductas anticompetitivas. Su finalidad es promover la eficiencia económica en los mercados para el bienestar de los consumidores<sup>53</sup>.

1. La **Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas - D.L. N° 1034**, aprobada en el año 2008,

2. La **Ley de Represión de la Competencia Desleal**, busca reprimir todos los actos o conductas de

<sup>53</sup> Esta ley tiene las siguientes características:

- Se aplica a las personas naturales o jurídicas, sociedades irregulares, patrimonios autónomos u otras entidades de derecho público o privado, estatales o no, con o sin fines de lucro, que en el mercado oferten o demanden bienes o servicios o cuyos asociados, afiliados, agremiados o integrantes realicen dicha actividad.
- Aplicación en todo o en parte del territorio nacional, aun cuando dicho acto se haya originado en el extranjero.
- Se sancionan las prácticas colusorias horizontales, entre agentes económicos competidores, y verticales, los que operan en planos distintos en la cadena de producción (la concertación de precios, limitación o control concentrado de la producción, el reparto de clientes, concertación de la calidad del producto).

competencia desleal que pueden afectar (real o potencialmente) o impedir el adecuado funcionamiento del proceso competitivo. Esta se aplica a actos cuyo efecto o finalidad, de modo directo o indirecto, sea concurrir en el mercado. Se incluyen bajo la aplicación de esta ley los actos realizados a través de la publicidad.

3. La **Ley Antidumping** fue ratificada por el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) en el 2002. Los derechos antidumping se aplican a las mercancías importadas en condiciones de discriminación de precios que causen daño, amenaza de daño o retraso a una rama de producción nacional (RPN) en un periodo determinado. Mediante una investigación realizada por Indecopi, se debe demostrar una "relación causal entre las importaciones objeto de dumping o subvencionadas y el supuesto daño ocasionado a la rama de producción nacional"<sup>54</sup>. Esta norma establece los derechos antidumping sobre las importaciones de tejidos de algodón y tejidos mixtos de China. En el 2004, se incorporó en la lista de mercancías a los tejidos planos de ligamento tafetán, popelina de poliéster con algodón, estampados crudos, blanqueados, teñidos o con hilados de diferentes colores de Pakistán. En 2006, extendió para tejidos de *denim* de Brasil.

4. Otro mecanismo usado para proteger a la industria y consumidores es la implementación de **Reglamentos Técnicos**. Estos son de aplicación obligatoria y responden a necesidades básicas. Los responsables de estos instrumentos a nivel nacional son el Instituto Nacional de Calidad (Inacal), Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa) y MINCETUR. Su implementación se encuentra vigilada por la Organización Mundial de Comercio (OMC) y debe respetar el artículo 10 del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC.

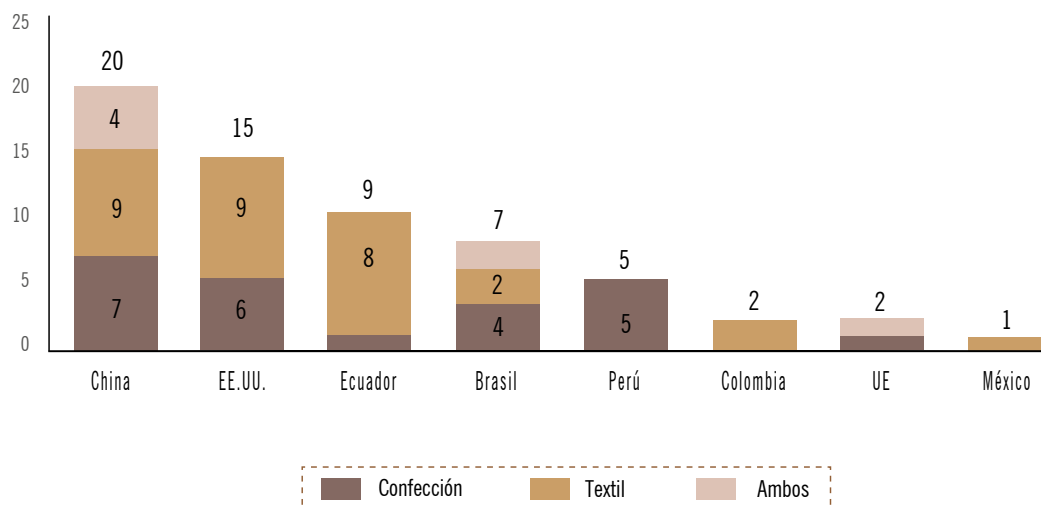
Prochnik et ál. (2011) recomiendan "ponerse a tono con estándares internacionales" para que los países de América Latina alcancen la inserción en cadenas globales de valor. De acuerdo a su informe, el rol del Estado es clave para colaborar en la introducción de las mejoras requeridas por estas "reglas uniformes" en aspectos ambientales, sociales y laborales. Actualmente contamos con cinco dispositivos vigentes relacionados a las actividades desarrolladas por las empresas del sector textil y confecciones cuya finalidad es salvaguardar la salud humana.

---

<sup>54</sup> Artículo 45 del Decreto Supremo N° 006-2003-PCM.



## Reglamentos técnicos aplicados al sector textil y confecciones, 2014



Fuente: OMC  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

La apertura comercial ha intensificado el uso de estos requisitos que constituyen barreras para arancelarias al comercio. Entre nuestros principales socios comerciales, los que aplican el mayor número de reglamentos técnicos son China, Estados Unidos y Ecuador, los cuales aplican, respectivamente, 20, 15 y 9 requisitos técnicos a estas mercancías.

Este tipo de requerimientos de calidad, cuando son impuestos

por los países de destino de las exportaciones, constituyen un obstáculo importante para algunos microempresarios, pues eleva los gastos del proceso de exportación. Por ejemplo, en el caso de no cumplir con las especificaciones de etiquetado, la mercadería será devuelta al país de origen generando costos adicionales, por lo que el empresario deberá asumir dichos costos y los del reetiquetado, lo que constituye una barrera difícil de superar sin asesoría especializada.

### 7.3.4. Calidad

Entre los factores externos críticos para inserción de las MYPE en cadenas globales de valor se encuentran la calidad, la certificación y estandarización internacional de la producción. Las presiones competitivas para la internacionalización de las empresas se originan en la búsqueda de mejoras en los estándares internacionales de calidad y la mayor atención de los consumidores sobre las condiciones de producción (OECD and World Bank Group, 2015).

Para asegurar que la calidad de los productos cumplen los requerimientos de los compradores nacionales e internacionales y que las empresas sean capaces de afrontar la fuerte competencia del sector, es necesario mantener una gestión de la calidad mediante la implementación de normas técnicas y certificaciones tanto para los procesos como para los productos finales. A través de la aplicación de normas técnicas, los empresarios podrán mejorar la calidad, así como reducir la frecuencia de los defectos, correcciones o ajustes en los productos, permitiendo reducir sus costos y hacer más eficiente el proceso productivo. Las normas técnicas, a diferencia de los reglamentos técnicos, son de aplicación voluntaria y son vigiladas por el mercado. Su principal objetivo es el cumplimiento de criterios de seguridad, aptitud a la función o compatibilidad con otros productos, servicios o sistemas.

Durante el año 2008, MINCETUR<sup>55</sup> realizó una encuesta al sector exportador sobre el uso de normas técnicas. En la encuesta se identificaron otras normas técnicas<sup>56</sup> de uso frecuente por las empresas del sector como (i) Métodos de control de Formaldehído que establece la L1041 y la Ley 112-Método A del JISC (*Japanese Industrial Standards Committee*) de Japón, (ii) Estándares de Flamabilidad del CFR 1610 (*Code of Federal Regulations*) de Estados Unidos, y (iii) Requisitos de Solidez a la saliva que establece la DIN (*Deutsches Institut Für Normung*) de Alemania. Además, MINCETUR identificó que en ese año el sector exportador contaba con 205 normas técnicas peruanas (NTP). La antigüedad de algunas de las NTP vigentes hizo necesaria su revisión a fin de adecuarlas técnicamente o derogar aquellas que quedaron obsoletas. En los últimos cinco años, el 65% de las NTP vigentes han sido revisadas. Pese a este importante avance, aún se requiere continuar revisando las normas técnicas vigentes a medida que estas permiten implementar mejoras en las empresas.

En el caso específico del sector textil y confecciones, existe un déficit de certificaciones, especialmente para las MYPE. El Instituto Nacional de Calidad – Inacal es el ente rector en este punto y se espera una continua mejora en la gestión de la calidad y la oferta de certificaciones

<sup>55</sup> MINCETUR (2008). "Estudio comparado de normas técnicas, nacionales e internacionales, relacionadas al sector textil y confecciones".

<sup>56</sup> Las normas técnicas internacionales más relevantes para el sector son las elaboradas por American Society for Testing and Materials (ASTM), American Association of Textile Chemists and Colorists (AATCC) y International Organization for Standardization (ISO).

de relevancia internacional. Actualmente, se cuenta con 110 normas técnicas peruanas (NTP) aplicadas al sector textil y confecciones. En estas se establecen métodos de ensayo para evaluar la solidez de los colores, torsión y análisis de materiales textiles, entre otros; de diversos insumos textiles como el algodón, alpaca, vicuña y otras fibras. Además, se establecen

definiciones de términos y tallas, así como la información comercial que deben usar las etiquetas. La aplicación de normas técnicas para la elaboración de productos textiles en el mercado local es voluntaria. Sin embargo, muchos clientes nacionales e internacionales las usan como instrumento para evaluar proveedores.

## 7.4. Efectos de las facilidades para la exportación en la competitividad empresarial

La competitividad empresarial se entiende como la capacidad que tiene una empresa para poder competir con otras, ya sea en el mercado nacional o en el internacional. Claramente, para que una empresa sea capaz de permanecer en el mercado o ingresar a uno nuevo, necesita ser competitiva. En general, el Banco Interamericano de Desarrollo (2001) señala que una economía es más competitiva cuando el ambiente de funcionamiento de las empresas conduce al crecimiento sostenido de la productividad. Al respecto, si se toma en cuenta que Krugman (1994) argumenta que no son los países los que compiten, sino las firmas, una empresa será más competitiva si se encuentra en un ambiente de funcionamiento que conduzca al crecimiento de su productividad.

En efecto, para que las empresas sean cada vez más competitivas,

no solo se desarrollan estrategias desde sus mismas funciones (como las mejoras en tecnología, en organización, en comercialización, entre otras), sino también desde el Estado (como la facilitación de información<sup>57</sup>, facilidades a las empresas en materia tributaria o aduanera, aseguramiento de la apertura comercial, entre otras). Ante esas estrategias para proporcionar un entorno adecuado para el fomento de la productividad de una empresa, lo que se espera es que la firma logre tener una ventaja competitiva con respecto a las demás, al menos temporal, con el objetivo de que, durante ese tiempo, la empresa pueda desarrollar la capacidad indispensable de poder generar cada vez más valor y ser competitiva por sus propias prácticas.

Específicamente, cuando el Estado proporciona facilidades a las exportaciones para determinadas

---

<sup>57</sup> Por ejemplo, el Perú cuenta con el Sistema Integrado de Información Comercial – SIICEX, el cual es un portal que proporciona a la comunidad empresarial, especialmente a los exportadores peruanos, información actualizada y clasificada para fortalecer e integrar sus negocios al mundo, la misma que está organizada por perfiles.

empresas<sup>58</sup>, lo que se espera es que estas logren aumentar su competitividad temporalmente y, de esta manera, puedan encontrar un espacio en el mercado internacional. Cabe destacar que las exportaciones pueden dar una idea de cómo están operando las empresas y las posibles dificultades que estarían enfrentando para competir en el mercado internacional. Al respecto, el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) indica que una de las principales dificultades son los sobrecostos, pues estos pueden restringir las posibilidades de exportación, dado que no solo representan costos financieros, sino también tributarios, logísticos, burocráticos, entre otros.

Mathews (2013) explica que una empresa<sup>59</sup> exportadora competitiva debe tener en cuenta tres elementos claves. Primero, tener un precio competitivo, para lo cual no solo se necesita contar con información actualizada del mercado, sino también manejar eficientemente los costos. Segundo, contar con estándares de calidad adecuados en sus productos, procesos y

presentaciones. Y, por último, tener apropiadas oportunidades de entrega, pues un producto puede ser de buena calidad y tener un precio competitivo, pero solo tendrá valor si puede ser entregado al cliente que lo necesita.

En ese sentido, el Estado implementa estrategias de exportación no solo a nivel de infraestructura, sino también de facilitación logística como Exporta Fácil<sup>60</sup>, que simplifica los procesos de trámite aduanero y permite la exportación desde la Internet de una forma simple, económica y segura<sup>61</sup>, y el Despacho Simplificado de Exportación, que mediante la Declaración Simplificada de Exportación (DSE), permite la salida de mercancías cuyo valor no exceda los US\$ 5 000 (cinco mil dólares americanos)<sup>62</sup> sin la necesidad de la intervención de un agente de aduanas. Además, proporciona otras facilidades a la exportación como el drawback, la devolución del saldo a favor en materia de beneficio, admisión temporal para el perfeccionamiento activo, entre otros.

<sup>58</sup> Dichas facilidades se presentan, sobre todo, para aquellas empresas de sectores económicos que tienen problemas en desarrollarse económicamente o aquellas que tienen problemas para poder salir al mercado internacional, como por ejemplo las Mipyme; incluso existen plataformas electrónicas para las Mipyme.

<sup>59</sup> El autor hace referencia a la oferta, que en este caso la tomaremos explícitamente como "la empresa".

<sup>60</sup> Es un mecanismo promotor de exportaciones de facilitación logística, diseñado principalmente para el micro, pequeño y mediano empresario, mediante el cual podrá acceder a mercados internacionales de una manera simple, económica y segura, desde la comodidad de su hogar, oficina o cabina de Internet.

<sup>61</sup> Recuperado de la página web de Sunat: [http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/que\\_es.htm](http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/que_es.htm)

<sup>62</sup> Según la Resolución de Intendencia Nacional N° 03-2016/SUNAT/5F0000 que modifica el procedimiento general de exportación definitiva, las mercancías que no excedan los US\$ 5,000 (cinco mil dólares americanos) pueden presentar la declaración simplificada de exportación (DSE), que no requiere la intervención de un agente de aduanas, dado que las mercancías no representan montos significativos. Cabe señalar que para aquellas mercancías que tienen un valor mayor a los US\$ 5,000 (cinco mil dólares americanos) es necesario presentar la Declaración Única de Aduanas (DUA), para lo cual se requiere la intervención de una agencia de aduana, que es un operador del comercio exterior que actúa como intermediario del proceso.

## Factores que determinan la decisión de exportar de una empresa

De acuerdo a Todo (2011), los estudios recientes de comercio internacional demuestran que las empresas que apuestan por la exportación tienden a ser, por lo general, empresas más productivas y más grandes que aquellas que solo atienden el mercado doméstico. Sin embargo, si bien, en promedio, las empresas exportadoras suelen ser más productivas, también existen muchas empresas que no apuestan por la exportación a pesar de ser tan productivas como las primeras, lo cual sugiere que no solo la productividad influye en la decisión de exportar, sino elementos adicionales. Por ello, Todo (2011), con el fin de estudiar los factores que determinan la decisión de exportar de las empresas en el estudio -el caso de las empresas japonesas- no solo toma en cuenta el tamaño y la productividad de la empresa, sino, además, el nivel de endeudamiento, la cantidad de empleados y el número de empresas exportadoras en la misma región. A partir del análisis, el autor encuentra que tanto el nivel de productividad como el número de empleados y el número de empresas exportadoras en la misma región tienen un impacto positivo en la probabilidad de que la empresa decida exportar, mientras que el nivel de endeudamiento tiene un impacto negativo. Asimismo, Freund y Pierola (2010), quienes estudian el desarrollo de las exportaciones agrícolas no tradicionales en el Perú, encuentran que las grandes empresas no solo suelen exportar más, sino que exportan a más mercados.

Por otra parte, Ayadi y Matoussi (2014), al analizar los vínculos de las exportaciones con la productividad para las empresas de Túnez, señalan que la decisión de exportar depende de la capacidad de la empresa para asumir costos, para lo cual tiene que ser suficientemente eficiente, mientras que, por otro lado, destacan la importancia de promover o incentivar que una empresa exporte con la finalidad de que, en el proceso de exportación, la empresa pueda adquirir conocimiento externo -*learning by exporting*<sup>63</sup>- o economías de escala que puedan ayudar al desarrollo de su eficiencia.

Por consiguiente, se puede afirmar que el objetivo principal de proporcionar facilidades para la exportación, ya sea mediante la disminución de sobrecostos o simplificando el proceso de exportación que realimenta la eficiencia de la empresa, es que las empresas puedan ser competitivas y con ello ser capaces de competir en el mercado nacional e internacional.

A partir de lo anterior, se desprende que las facilidades para la exportación ayudan, por un lado, a atenuar los sobrecostos que enfrentan las empresas al momento de exportar. Estos se refieren no solo a costos financieros en los que una empresa podría incurrir, sino también en costos asociados a la burocracia administrativa, como se señaló anteriormente. De esta manera, las facilidades a la exportación hacen que la empresa no solo sea capaz

---

<sup>63</sup>De acuerdo con De Loecker (2012), el término *learning by exporting* se refiere al mecanismo bajo el cual el desempeño de la firma mejora después de haber entrado al mercado de exportación.

de competir dentro del mercado nacional sino, además, en el mercado internacional, pues al caer sus sobre costos, esta tiene mejores precios, lo cual es un componente clave para que sea más competitiva.

Por otro lado, las facilidades a la exportación ayudan a que las empresas entren al mercado internacional de manera dinámica. Un ejemplo de esta simplificación se muestra para el caso de la "admisión temporal para el perfeccionamiento de activo", que permite que ingresen

mercancías para ser exportadas pero con un valor agregado, o la "reposición de mercancías con franquicias arancelarias", que permite la exoneración de aranceles por el monto de algún insumo importado que se utilizó para la elaboración de algún bien exportado. Las facilidades posibilitan la rápida entrada de una empresa al mercado internacional, que, de acuerdo con Ayadi y Matoussi (2014), ayudaría a la eficiencia de la misma mediante el *learning by exporting*<sup>64</sup>.

Gráfico 54

### Vinculo entre las facilidades a la exportación y la competitividad de la firma



Elaboración: DEMI - PRODUCE

<sup>64</sup> Ver Anexo 10 para más detalle sobre el estudio del *learning by exporting* en otras economías.

Ante ello, la Encuesta Nacional de Empresas 2015 –ENE 2015– permite identificar a aquellas empresas que tuvieron la oportunidad de acceder a algún tipo de facilidad para la exportación como Exporta Fácil, declaración simplificada de exportaciones, drawback, admisión temporal para perfeccionamiento activo, entre otros. Asimismo, permite reconocer a aquellas empresas que no solo compiten en el mercado nacional, sino también en el mercado internacional. De esa manera, se hace posible calcular en cuánto aumenta la probabilidad de que una empresa no solo compita en el mercado nacional sino también en el mercado internacional si es que accede a alguna facilidad para la exportación.

En efecto, existen múltiples variables que intervienen en la decisión de

exportar de la empresa, entre las cuales las más destacadas son el tamaño de la empresa, la calidad del producto y el nivel de endeudamiento que tiene la firma. Por ello, elaboramos un modelo de probabilidad que responda a la siguiente pregunta: "¿En cuánto aumentaría la probabilidad de que una empresa se vuelva más competitiva (en este caso que logre competir no solo en el mercado nacional, sino también en el mercado internacional) si accede a alguna facilidad para la exportación?". Las variables que se utilizarán para el análisis son el tamaño de la empresa<sup>65</sup>, problemas de liquidez<sup>66</sup>, la calidad del producto exportado<sup>67</sup> y si la empresa utilizó alguna facilidad para la exportación<sup>68</sup>, siendo esta última la más importante en el análisis.

## Todas las empresas del Perú

Según la ENE 2015, se obtiene que 2,924 empresas utilizaron facilidades para la exportación en el año 2014, lo cual correspondería al 1.5% del total de empresas del país. Por otro lado, solo el 3.5% de las empresas del Perú, equivalente a 6,700 empresas, compitió tanto en el mercado nacional como internacional.

De esa manera, aplicando el modelo de probabilidad con las variables anteriormente señaladas, se obtiene

que tanto el tamaño de la empresa como las facilidades a la exportación tienen un impacto positivo en la probabilidad de que una empresa no solo compita en el mercado nacional, sino también internacionalmente. Asimismo, que la empresa haya tenido problemas de liquidez disminuye la probabilidad de que esta se vuelva más competitiva.

Específicamente, los efectos marginales indican que el hecho de

<sup>65</sup> Dicha variable que se encuentra definida en la encuesta de acuerdo a la Ley N° 30056.

<sup>66</sup> Esta variable identifica si la empresa tuvo algún problema de liquidez que haya afectado la producción o el cumplimiento de las obligaciones financieras.

<sup>67</sup> La variable identifica si la empresa certificó los procesos, la gestión o los productos para cumplir requerimiento de exportación.

<sup>68</sup> Ver Anexo 9 para la identificación de variables.

que una empresa sea pequeña, en comparación con una microempresa, aumenta en 4.9% la probabilidad de que esta empresa sea más competitiva, es decir, que la empresa sea capaz de competir no solo en el mercado nacional, sino en el internacional; mientras que el hecho

de que sea mediana o grande lo hace en 5.7%. Asimismo, que una empresa utilice alguna facilidad para la exportación aumenta en 15.7% la probabilidad de que sea más competitiva, en tanto que los problemas de liquidez disminuyen dicha probabilidad en 2.9%.

## Empresas del sector manufactura y empresas del sector textil y confecciones

Para el caso del sector manufactura, se obtiene que 1,183 empresas utilizaron facilidades para la exportación en el 2014, lo que equivale al 4.6% del total de empresas manufactureras. Por otro lado, 1,372 empresas del sector se encontraban compitiendo en el mercado nacional e internacional, lo cual representa el 5.3% del total de empresas manufactureras. En cuanto a los resultados del modelo probabilístico, el único resultado significativo, pero el de mayor relevancia, muestra que acceder a las facilidades para la exportación tiene un impacto positivo en la probabilidad de que una empresa manufacturera se vuelva más competitiva, para efectos del estudio que no solo sea capaz de competir en el mercado nacional sino también en el internacional. A saber, dicha probabilidad aumenta en un 41.5%.

Para el sector específico de textil y confecciones, que se encuentra dentro del sector manufactura, se obtiene que 174 empresas utilizaron facilidades para la exportación, lo que equivale al 3.5% del total de empresas que se dedican a la textilería y a la confección. Por otro lado, 552 empresas de este sector se encontraban compitiendo en el mercado nacional e internacional, lo cual representa el 11.9% del total de empresas del sector. Al igual que en el sector manufactura, el único resultado significativo pero fundamental es que el acceso a las facilidades para la exportación tiene un impacto positivo, y aumenta en 43.7% la probabilidad de que una empresa que se dedica a la textilería y confección sea más competitiva.



## Resultados del modelo de probabilidad

Empresa competitiva (empresa que accede al mercado nacional e internacional)	Todos los sectores	Sector manufactura	Sector textil y confecciones
<b>Facilidades a la exportación</b>	<b>15.7%**</b>	<b>41.5%***</b>	<b>43.7%***</b>
Problemas de liquidez	-2.9%**	-4.5%	-17.5%
Calidad	0.9%	-0.3%	4.7%
<b>Tamaño de la empresa</b>			
Pequeña	4.9%*	-3.8%	-13.2%
Mediana-grande	5.7%**	-0.9%	-11.8%

\*\*\* Significativo al 1%, es decir, resultados son confiables al 99%.

\*\*Significativo al 5%, es decir, resultados son confiables al 95%.

\*Significativo al 10%, es decir, resultados son confiables al 90%.

Datos: Encuesta Nacional de Empresas 2015 - PRODUCE

Elaboración: DEMI - PRODUCE





# 8

## Proceso productivo

El proceso productivo de textiles y confección se caracteriza por su dinamismo y participación de una gran cantidad de pequeñas y microempresas encargadas de cada uno de los eslabones de la cadena.

Esta cadena se inicia con la producción de materias primas destinadas a la fabricación de fibras textiles. En este eslabón contamos con fuertes ventajas comparativas debido a la alta calidad de las materias nacionales como el algodón y fibras de camélidos. Sin embargo, debido a dificultades técnicas en los procesos productivos propios de cada una de ellas, las rentabilidades en estos mercados son aún bajas. Luego, se continúa con procesos para la adecuación para el uso de las fibras. Esta parte del proceso se caracteriza por hacer uso intensivo de mano de obra con poca calificación técnica, como el desmotado, peinado y tejido. En el caso de fibras de camélidos, existen grandes empresas que

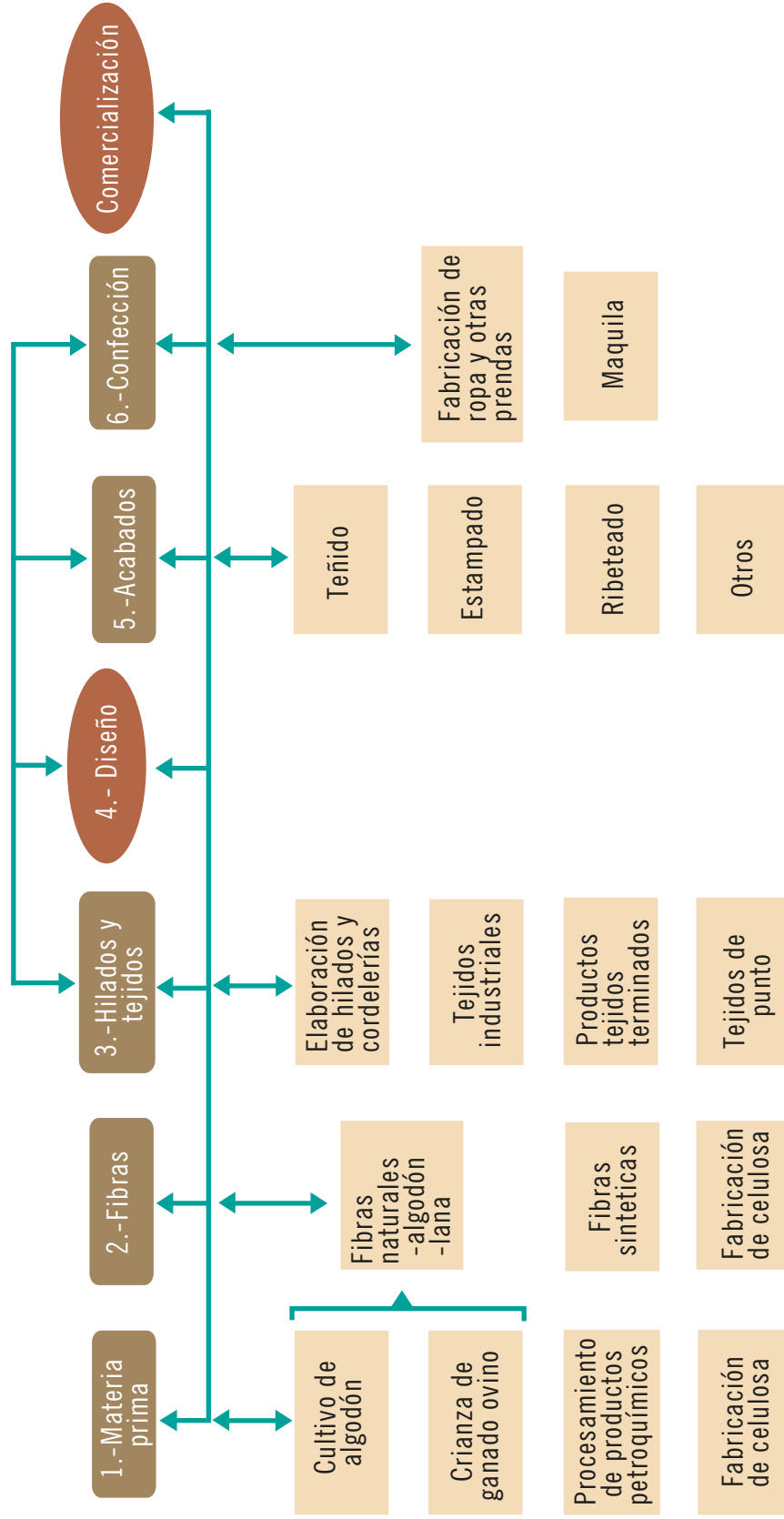
realizan el proceso de acopio de las fibras, lo que facilita la utilización de estas en el mercado nacional e internacional.

Posteriormente, se continúa con el diseño y análisis de modas. Esta es una de las debilidades de gran parte de las empresas nacionales, debido a la falta de capital humano calificado y entrenado para el diseño de modas. Después se realiza el proceso de confección. Este se caracteriza por un alto número de empresas que realizan actividades de maquilas, principalmente para marcas internacionales.

El último eslabón de la cadena es la comercialización, que varía dependiendo si la empresa cuenta con una marca propia o realiza operaciones de maquila para otras marcas, siendo las primeras las cuales pueden afrontar mejor las vulnerabilidades del contexto económico.

Gráfico 55

## Cadena de producción textil y confecciones



Fuente: MINCETUR

## 8.1. Cadena de producción de textiles

La industria textil abarca actividades de hilaturas, tejeduría, acabado de productos textiles y fabricación de otros productos textiles, como la fabricación de tejidos de punto y ganchillo, y otros productos. Esta cadena productiva se caracteriza por el uso de una amplia variedad de materias primas y procesos. Si bien los volúmenes de producción más importantes son los de hilados y tejidos, además se desarrollan fibras técnicas utilizadas por otras industrias vinculadas, como la agricultura y la construcción, en forma de productos tan diversos como empaques, cuerdas, redes, fibras de revestimiento, alfombras, etc.

El proceso productivo se inicia con la **recolección de la materia prima**, la cual puede ser de diversos orígenes: natural (vegetal y animal) y no natural (sintética y artificial). Esta etapa de la cadena ha sido la que durante mucho tiempo nos ha brindado la mayor ventaja competitiva respecto a otros mercados a nivel internacional. En el país, se cuenta con proveedores nacionales de fibras naturales, mientras gran parte de la fibra sintética utilizada es importada. En el caso del algodón, pese a la alta calidad de la fibra nacional, hemos ido perdiendo competitividad debido a los altos riesgos de sus cultivos. A nivel internacional, somos unos de los principales productores de fibras de camélidos. En el caso de las fibras de vicuña, para su esquileo se sigue el "chaccu", que es una tradición incaica para el arreo de las vicuñas

que serán esquiladas por la población de la comunidad encargada de su protección. Esta tradición forma parte de las festividades de algunas comunidades. Aunque la titularidad de estos camélidos es del Estado, su protección ha sido delegada a las comunidades campesinas, las cuales deben afrontar problemas que afectan la mortalidad de los camélidos como sequías, friajes y caza furtiva. En el país, se cuenta con proveedores nacionales de fibras naturales, aunque un importante volumen de algodón es importado, mientras que gran parte de las fibras no naturales son importadas.

Continúa con la **preparación de fibras**. En esta parte del proceso, la materia prima de origen natural (fibras de algodón, auquénidos y ovinos) se somete a un proceso de limpieza; en algunos casos, se realiza el teñido en esta etapa. En el caso de las fibras no naturales, no es necesario realizar el proceso de selección; se realiza el cortado de la fibra y la mezcla de colores directamente. Luego, se realiza el **cardado y peinado**, que es una etapa de suma importancia para el proceso de hilatura. En esta se usa maquinaria para desgarrar los flocones de fibras que pasan por un gran cilindro, luego se desprenden y reúnen en forma de velo, más tarde es condensado para formar una cinta a la salida de la carda. Esta etapa es especialmente importante en el tratamiento de la fibra de algodón, el objetivo es separar y depurar por última vez de suciedades y fibras cortas. Además de ordenar las fibras

limpias y empezar la individualización y paralelización de las fibras, conformando luego un velo uniforme que da lugar a una primera cinta de fibras regulares.

La siguiente etapa es la **hilandería**. Luego de seleccionar, combinar y realizar el tratamiento de las fibras, se procede a la elaboración del hilado, se reduce la mecha (cardada o peinada) al grado de finura conveniente, dándole la tensión y la torsión necesarias para una resistencia y finura específica. El hilo se enrolla de diferentes formas, carretes o bobinas cilíndricas cónicas, para la elaboración de telas, son mercerizados para realizar la costura de prendas, para bordados, para otros fines. En algunos casos se da el proceso de teñido en esta etapa.

La cadena de producción textil nacional se caracteriza por ser intensiva en el uso de mano de obra poco calificada. Sin embargo, para aprovechar las ventajas competitivas brindadas por la posesión de fibras naturales de calidad superior, es necesaria la implementación de innovaciones en el proceso productivo. A pesar de ello, son muy pocas las empresas que apuestan por este tipo de inversiones, debido a los riesgos que conlleva su realización. El Instituto Peruano de Algodón (IPA) viene realizando investigaciones sobre nuevas alternativas para mejorar la rentabilidad de los agricultores a través de la *“producción, desarrollando y evaluando nuevas variedades genéticamente*

*mejoradas”*<sup>69</sup>. Fruto de estas investigaciones es la creación de la semilla de algodón PIMA – IPA 59 de alto rendimiento, que reúne diversas características, como precocidad<sup>70</sup>, altura de planta, longitud de fibra (superior a la fibra tanguis), con menor consumo de agua y mejor tolerancia a sales. En el caso de las empresas textiles que usan la fibra animal como principal insumo productivo, las principales innovaciones se han dado en la tecnificación del proceso, así como en la mezcla de estas fibras con otras para expandir sus mercados. Por ejemplo, actualmente se realizan mezclas con bambú, seda, entre otros. Esto permite que el tejido sea más liviano y se pueda usar en ambientes más cálidos.

Posteriormente se realiza la **tejeduría**. Este proceso consiste en entrelazar los hilos de la urdimbre y la trama, formándose una tela. Los hilos pueden tejerse en telares de lanzadera (tejido plano) o en máquinas circulares (tejidos de punto). En el caso de los planos, luego del tejido pasan por un proceso de quemado que elimina las cascarillas y pelusas, resultando un tejido de espesor uniforme. Posteriormente, se realiza la limpieza de la tela y se le da un acabado básico, que generalmente incluye el mercerizado (estiramiento del hilado o tejido bajo tensión para darle resistencia, lustre y afinidad de los colorantes) y el descruce (remueve impurezas adheridas a las fibras).

Después, se realizan las labores de **diseño**. Para ello es necesaria la

<sup>69</sup> Publicado en <<http://www.ipaperu.org/>>

<sup>70</sup> La precocidad se refiere al menor tiempo que se requiere para el cultivo de la fibra respecto a otros algodones extralargos.

utilización de programas de patronaje y diseño. En esta etapa se necesita de personal altamente calificado y tecnología de avanzada que permita el desarrollo de productos.

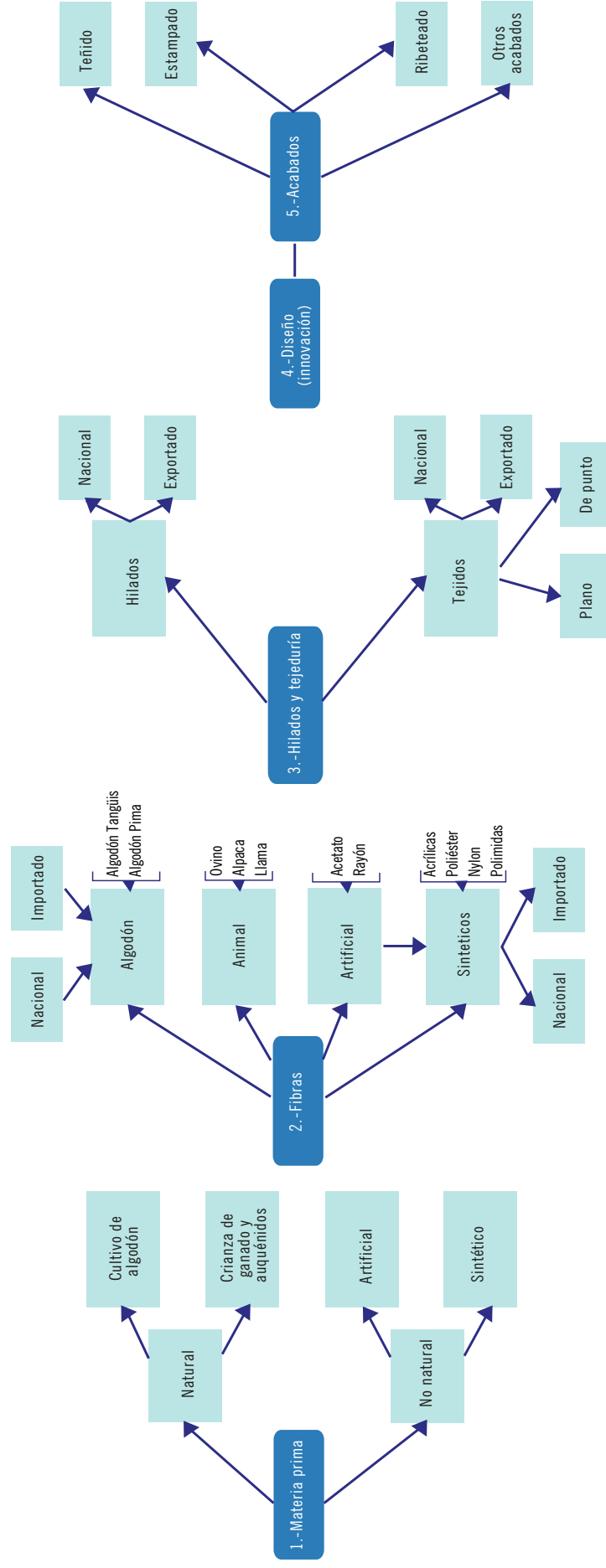
Finalmente, las actividades de **acabado** buscan aumentar la funcionalidad y valor de los tejidos. A través de diversos procesos se modifican diversas características del producto, como la apariencia o comportamiento, ya que, a

través de las etapas anteriores, se van perdiendo las ceras y grasas naturales. De acuerdo a la durabilidad de los cambios se pueden clasificar en (i) *permanentes*, duran toda la vida de la prenda; (ii) *durables*, duran parte de la vida de la prenda; (iii) *temporales*, permanecen en la prenda hasta que esta se lava en agua o seco; (iv) *renovables*, pueden renovarse en el hogar o en un servicio profesional de tintorería.



Gráfico 56

## Proceso productivo de la industria textil



Elaboración: DEMI - PRODUCE

## 8.2. Cadena de producción de confecciones

La cadena de producción de la industria de confecciones abarca todas las funciones necesarias para la fabricación de las prendas. Esta industria está conformada por un gran número de micro y pequeñas empresas que se especializan en cada eslabón de la cadena.

El proceso se inicia con el **diseño**. En esta etapa se realiza el proceso de planeamiento del producto a elaborar, se determinan los insumos y procedimientos a utilizar y se diseñan en moldes. De acuerdo a las características del producto, estos pueden ser (i) *para uso de indumentarias*, como la ropa de trabajo, guardapolvos, pantalones, vestidos, trajes, ropa de niños, damas, etc.; (ii) *para uso industrial*, como la lona, cobertura para camiones, toldos, etc.; y (iii) *para el hogar*, como los manteles, servilletas, sábanas, cortinas, trapeadores, etc.

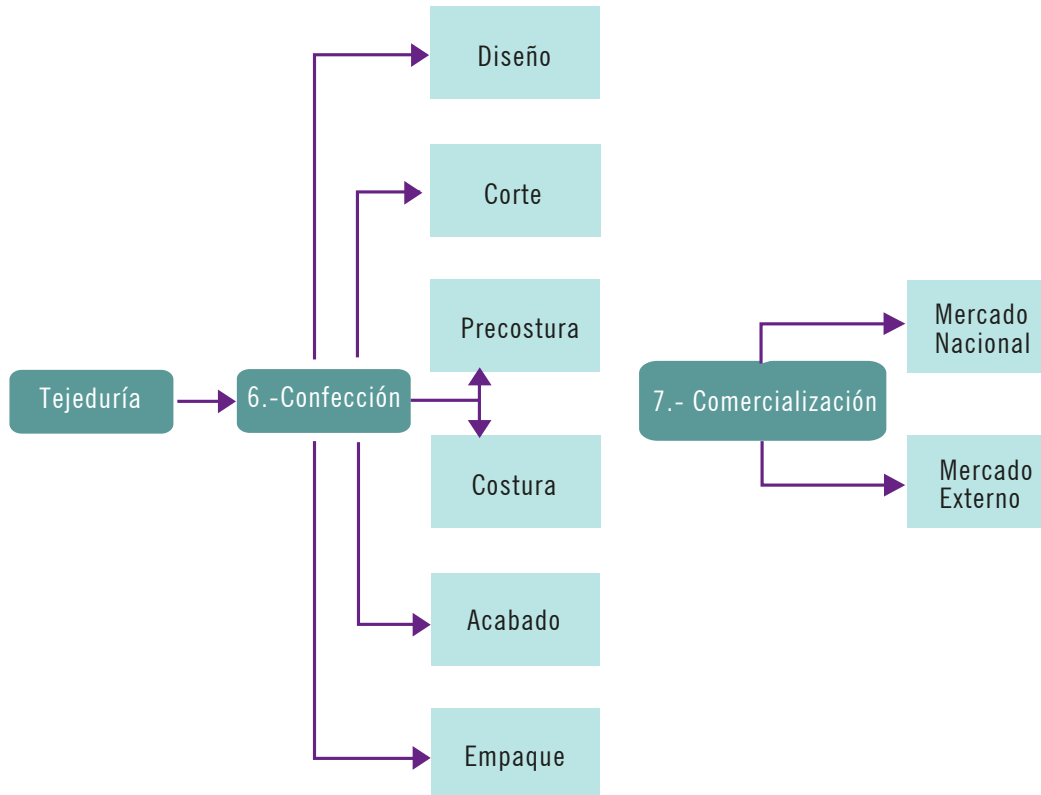
En los últimos años, se ha incrementado la oferta educativa en institutos y escuelas técnicas que imparten estas materias, así como el número de diseñadores peruanos reconocidos a nivel nacional e internacional. En los noventa, un

problema generado por la ausencia de mano de obra calificada en esta etapa fue la abundancia de empresas que se dedicaban a procesos de maquila, que aprovecharon los bajos costos laborales y la abundancia de recursos naturales usados como insumos. Sin embargo, hemos ido perdiendo esta ventaja comparativa. La generación de marcas propias e innovadoras permitirá generar mayor valor agregado, posicionando nuestras exportaciones en mercados cada vez más competitivos.

Luego, se realiza el proceso de **corte–precostura**. En esta etapa se realiza el tendido de la tela, corte, inspección, hasta que la prenda quede habilitada para la siguiente etapa. Posteriormente, se inicia con el proceso de **costura**, en el cual se unen las piezas previamente acondicionadas de acuerdo al diseño original. Después, se realiza el proceso de **acabado**, que consiste en darle a la prenda los últimos detalles, como colocar los ojales, botones, entre otros. Finalmente, se realiza el **control de calidad**, planchado, doblado, embolsado y se obtiene el producto final para ser distribuido y comercializado.



## Proceso productivo de confecciones



Elaboración: DEMI - PRODUCE

### 8.3. Insumos

Uno de los eslabones más relevantes en la cadena de valor del sector de tejidos y confecciones es la adquisición de materias primas, pues tiene un efecto directo en la determinación de los precios y calidad de los productos finales.

Si bien la alta calidad de los insumos nacionales ha permitido el

posicionamiento de algunas prendas, estas enfrentan fuerte competencia en el mercado internacional, donde existen políticas de promoción en la producción de materias primas que permiten a nuestros competidores establecer precios más competitivos.

Las fibras naturales pueden ser de origen vegetal o animal. En el Perú,

la principal fibra de origen vegetal es el algodón, en dos variedades: Tanguis, que se siembra en la costa central y se caracteriza por tener una fibra larga de longitud uniforme que produce hilados de alta calidad por su regularidad y suavidad al tacto; y el algodón Pima, que crece en la costa norte del país. Es uno de los mejores algodones extralargos del mundo y produce una fibra de extraordinaria suavidad y lustrosidad, que es apreciada a nivel mundial por su fibra de longitud uniforme.

Por su parte, las fibras de origen animal se obtienen de la crianza de ganado ovino y camélidos andinos. Los textiles de origen no natural pueden ser sintéticos (no celulósicos) o artificiales (celulósicos). Los sintéticos más usados son el nylon, los acrílicos y el poliéster; los artificiales más usados son el rayón y el acetato celulósico.

### 8.3.1. Fibra de origen vegetal: algodón

La importancia comercial del algodón recae en su uso como insumo en la fabricación de hilados y confecciones. A nivel mundial, existen tres grupos de algodón, según su longitud y fineza, aunque el Upland americano concentra entre el 80% y 90% de la producción mundial.

Cuadro 23

#### Grupos de algodón

Nombre del algodón	Origen
Upland americano ( <i>Gossypium hirsutum</i> )	Nativo de México y América Central, se caracteriza por su fibra de corta a mediana longitud
Pima americano ( <i>Gossypium barbadense</i> )	Nativo de América del Sur, se caracteriza por su fibra extralarga.
<i>Gossypium herbaceum</i> y <i>G. arboreum</i>	Nativo de la India y Asia del Este, se caracteriza por su fibra más corta

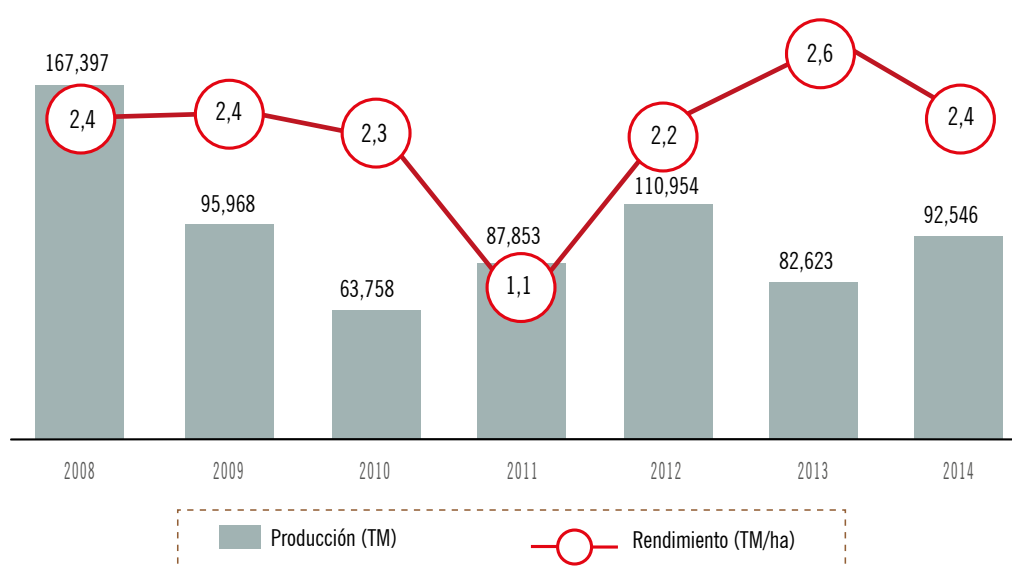
Fuente: Sagarpa y FAO  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Las variedades de fibra larga se cultivan principalmente en Egipto y Perú. Pero, debido a su mayor duración vegetativa es más propenso a las plagas que el Upland americano, variedad que madura más rápido. De acuerdo al MINAGRI, la variedad Tangüis se cultiva en las regiones de Ica, Lima, Áncash y Arequipa, mientras que, la variedad Pima se realiza en el norte del país.

Gráfico 58

## Evolución de la producción en rama y rendimiento, 2008 - 2014

(TM y TM/Ha)

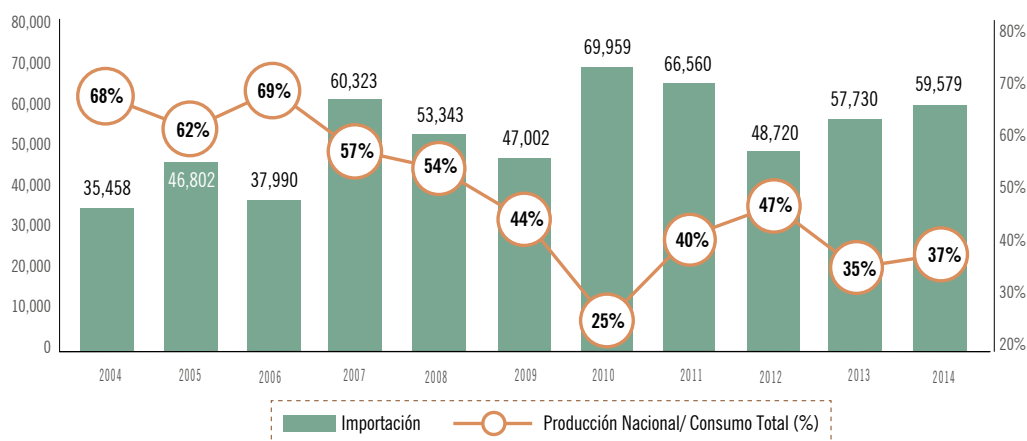


Fuente: MINAGRI  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Entre el 2004 y el 2014, la contribución del algodón en el valor de la producción agrícola (VPA) del país ha sido, en promedio, 2.3%, aunque, a partir del 2009, dicho cultivo ha reducido su importancia agrícola frente a productos tradicionales como la caña de azúcar, plátano, cebolla y maíz amiláceo. En el 2014, el algodón participó con el 1.3% del VPA, equivalente a S/. 236 millones (a precios constantes de 2007).

## Importación y participación de la producción de algodón, 2004 - 2014

(TM y porcentajes)



Fuente: MINAGRI, Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

En la última década, el comportamiento de la producción de algodón pasó de una relativa estabilidad (2004 - 2007) a un continuo decrecimiento, que se agudizó en el 2010 y el 2013, años en los que la producción se redujo drásticamente a 63.7 mil y 82.6 mil TM, respectivamente, debido a las menores cosechas y la baja rentabilidad del cultivo en comparación con los productos agroexportables (frutas u hortalizas) y algunos tradicionales (arroz). Cabe mencionar que, entre el 2005 y el 2014, las cosechas de algodón cayeron a un ritmo promedio anual de 8.4% y su rendimiento mantuvo un relativo estancamiento, al pasar de 2.1 TM/ha en 2004 a 2.4 TM/ha en 2014.

Adicionalmente, el llamado "oro blanco" enfrenta problemas estructurales que muelan su competitividad y dificultan su competencia con la fibra de algodón importada, como son<sup>71</sup> la baja infraestructura de riego -actualmente se usa más riego por inundación-; la atomización de las tierras; la baja inversión en tecnología para mejorar las variedades de algodón; el mayor costo del financiamiento rural, debido a la ausencia de títulos de propiedad; y el limitado poder de negociación de los algoneros frente a los industriales.

El encarecimiento de los costos de producción del algodón frente a variedades de menor calidad,

<sup>71</sup><https://semanariocomexperu.wordpress.com/esa-no-es-la-solucion-asi-no-juega-peru/>

pero con mayor productividad, ha llevado a que algunos países cultiven algodón transgénico, con la finalidad de enfrentar los bajos precios de las prendas asiáticas. A nivel mundial, de los 37 millones de hectáreas sembradas de algodón en el 2014, el 67% corresponde a algodón transgénico, siendo 15 los países que ya lo cultivan, entre los que sobresalen China, India, EE.UU., Pakistán, Brasil –principales

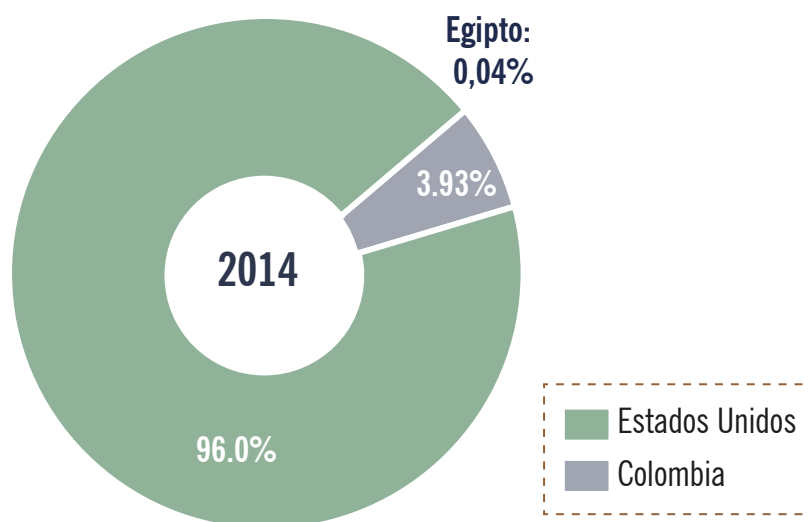
productores mundiales- (AgroBio México, 2014). Asimismo, debido a su resistencia a las plagas, tolerancia de herbicidas y altos niveles de productividad, países sudamericanos como Colombia, Paraguay y Argentina también lo han adoptado. Actualmente, según Conalgodón y el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), el 89% del área total sembrada de algodón (29,838 ha) en Colombia es genéticamente modificada.

Gráfico 60

### Proveedores de fibra de algodón

Por país de origen, 2014

(TM)



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

## Importaciones de fibra de algodón de EE.UU., 2007-2014

(TM)



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

La persistencia de los problemas mencionados anteriormente ha llevado a que la industria de textiles y confecciones no pueda ser abastecida por la oferta nacional. En el 2004, la fibra de algodón nacional abastecía el 68% del consumo total. Diez años después, este porcentaje se ha reducido a 37%. Esta menor producción nacional ha sido cubierta por las importaciones, principalmente provenientes de EE.UU., las cuales han registrado una tasa de crecimiento promedio anual (en TM) de 5,3%, impulsadas en parte por el ingreso libre de arancel ante

la entrada en vigencia del tratado de libre comercio con dicho país.

EE.UU. se ha consolidado como el principal proveedor de fibra de algodón, importándose un promedio de 54 mil TM entre 2007 y 2014. La importación de la fibra de algodón reemplaza el paso previo, que sería la importación de semillas de algodón, dadas las nuevas restricciones sobre productos transgénicos que se establecieron en 2013. La Ley de Moratoria impide el ingreso por 10 años de transgénicos, dentro de los que se incluye la importación de

semillas de algodón. Esto limita la oferta de semillas a nivel nacional; incluso algunos empresarios argumentan que estaría afectando negativamente el rendimiento de los cultivos nacionales.

Como respuesta a ello, es preciso continuar con la inversión en

innovación en el cultivo de algodón y su tratamiento tras la extracción. En la actualidad, el Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA) se encuentra trabajando en la capacitación técnica y transferencia tecnológica del manejo del algodón, especialmente en el norte del Perú.

### 8.3.2. Fibra de origen animal

Las fibras de origen animal usadas como insumos textiles provienen de la familia de los ovinos y de los camélidos, cuyo valor varía según su diámetro, largo, factor de confort<sup>72</sup> y color.

Cuadro 24

#### Características de fibras de origen animal

Fibra	Finura (Mic.)	Factor de confort (%)	US\$/Kg. (Top)	Aplicación	
				Punto	Plano
Alpaca Baby	22.50 $\mu$ m	90%	32.00	Sí	Sí
Alpaca Suri	26.00 $\mu$ m	70%	28.00		Sí
Alpaca Fleece	26.50 $\mu$ m	70%	20.00	Sí	Sí
Alpaca Gruesa	34.00 $\mu$ m	25%	9.00		Sí
Cashmere	16.00 $\mu$ m	98%	145.00	Sí	Sí
Vicuña	12.00 $\mu$ m	95%	420.00	Sí	Sí

Fuente: MINCETUR  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

<sup>72</sup> El factor de confort (FC) se define como el porcentaje de las fibras menores de 30  $\mu$ m que tiene un vellón y se conoce también como factor de comodidad. Cuando las fibras no son confortables, producen picazón y no deben usarse para confecciones que estén en contacto directo con la piel.

Por ejemplo, el diámetro del cashmere es de 12 a 19  $\mu\text{m}$  y su factor de confort de 98%. Nuestro país produce principalmente lana de ovino (Criollo, Corriedale y Junín) y pelos de camélidos, domésticos (llama y alpaca) y silvestres (guanaco y vicuña).

La Norma Técnica Peruana N° 231.301 (2004) clasifica, para fines

de comercialización, las fibras de alpaca producidas, de acuerdo a su finura y longitud promedio mínima, en seis calidades. Cabe mencionar que los nombres de estas calidades no reflejan necesariamente las edades de los animales u otras características fenotípicas.

Cuadro 25

### Clasificación de las fibras de acuerdo a la NTP 231.301

Fibra	Finura	Longitud
<b>Baby</b>	Máximo de 23 $\mu\text{m}$	65 mm
<b>Fleece</b>	Entre 23.1 y 26.5 $\mu\text{m}$	70 mm
<b>Medium Fleece</b>	Entre 26.6 y 29 $\mu\text{m}$	70 mm
<b>Huarizo</b>	Entre 29.1 y 31.5 $\mu\text{m}$	70 mm
<b>Gruesa</b>	Mayores a 31.5 $\mu\text{m}$	70 mm
<b>Corta</b>		Entre 20 y 50 mm.

Fuente: MINCETUR  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

La producción de las fibras y sus rendimientos se han mantenido estables desde el 2005, con variaciones interanuales promedio del 3% durante los últimos ocho años. La producción de fibras textiles se concentra en la sierra. Estas regiones pueden utilizar los pastos naturales,

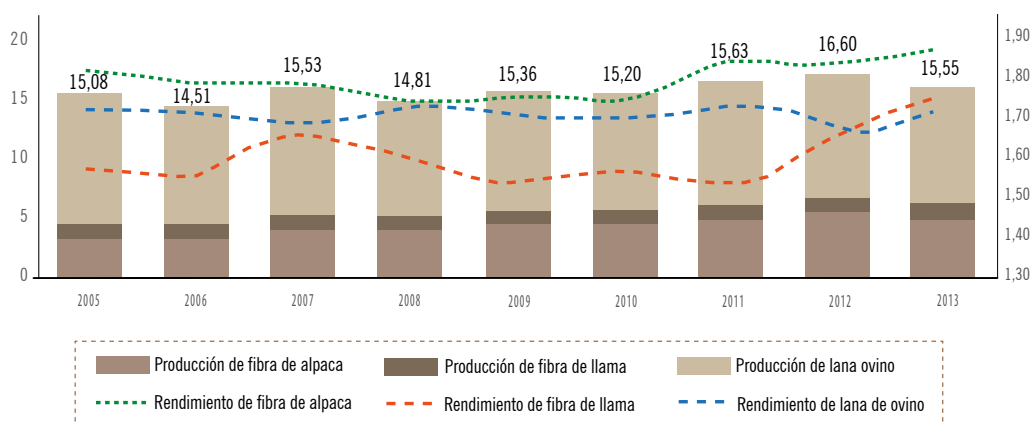
en suelos no aptos para la agricultura, como alimento para los animales. Sin embargo, debido a la atomización y precariedad de las unidades productivas<sup>73</sup>, no se logra mantener la calidad ni el volumen necesario para sustentar la comercialización a mayor nivel de estas fibras.

<sup>73</sup> Díaz (2007); Quispe et al. (2009).



## Ⓜ Rendimiento y producción de fibras de origen animal, 2005 - 2013

(miles de TM y Kg./unidad)

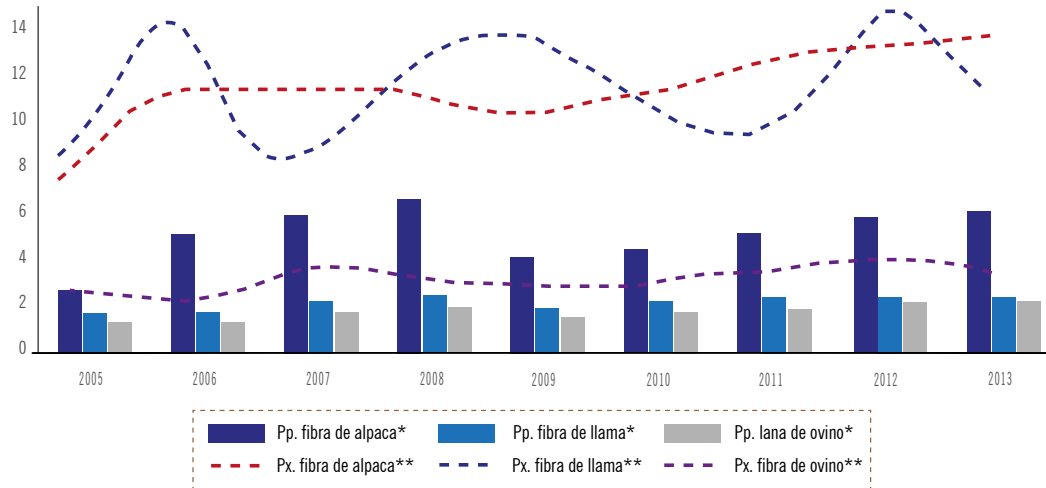


Fuente: MINAGRI  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Los mayores rendimientos en las fibras se producen en La Libertad y en la sierra central (Pasco, Huánuco, Junín) debido a las mejores condiciones de los recursos naturales, como biodiversidad, pastos, agua, suelo, y variabilidad genética. En Junín y Pasco se han realizado prácticas de mejoramiento genético que han permitido mejorar sus núcleos ganaderos (Moreno Rojo). Mientras, en la sierra sur se exacerbaban estas problemáticas por las bajas temperaturas. En periodos de heladas y nevadas se pierden varias cabezas de ganado, así como se presenta un bajo nivel tecnológico y débil capacidad organizacional.

Los precios promedio pagados a los productores de la fibra de llama y lana de ovino se han mantenido alrededor de dos dólares por kilogramo. Sin embargo, el precio FOB promedio de exportación de la fibra de llama ha sido mucho más alto que el de la lana de ovino. Esto podría explicarse en parte por el difícil contexto internacional que afrontó el mercado de lana. Entre 1997 y 2007, se produjo una crisis en el mercado que condujo a la reducción de existencias del principal productor mundial de lana (Australia). Actualmente, el mercado se venía recuperando por la mayor demanda de China.

**💰 Precios promedio al productor y FOB de exportación, 2005 - 2013**  
(US\$ /kg)



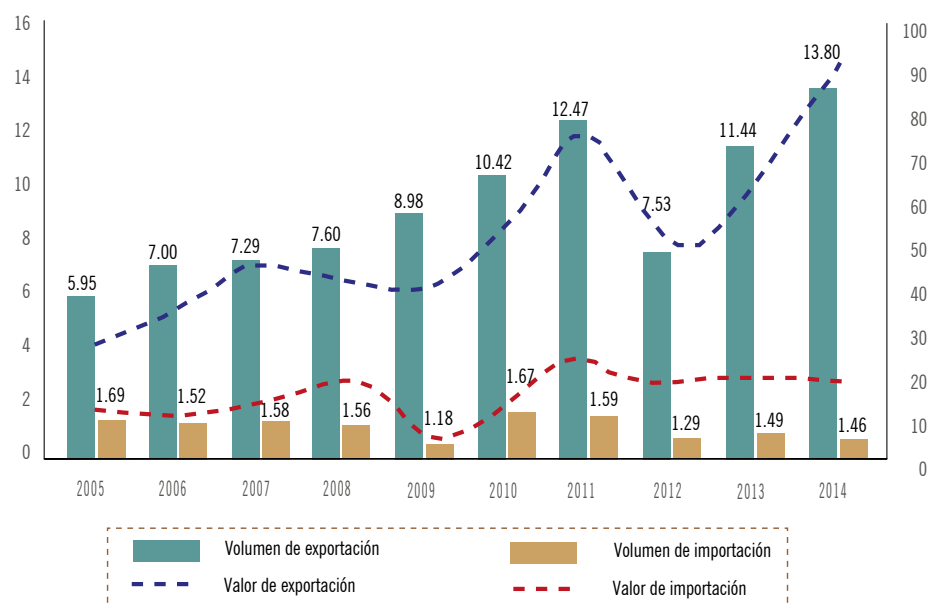
\* Precio promedio pagado al productor/ \*\* Precio promedio de exportación  
Fuente: MINAGRI, Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Además, las fibras de camélidos están sujetas a diversas promociones a nivel internacional, lo que ha permitido su posicionamiento como fibra noble y obtener mejores precios. Los precios en los últimos años (2005-2013) han

tenido tasas crecientes. Sin embargo, el precio por kilogramo de la fibra de llama ha sido más volátil que el de alpaca, cuyo comportamiento ha tenido una mayor correlación con el precio promedio pagado al productor.

## Exportación e importación de lana y pelo fino u ordinario, 2005 - 2014

(Miles de TM y millones de dólares)



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

En el 2014, el Perú se posicionó como el decimosexto país de origen de las exportaciones mundiales de "lana y pelo fino u ordinario", y cuadragésimo quinto país de destino de importaciones mundiales. Los destinos principales de nuestras exportaciones fueron Italia (valor FOB de US\$ 30.6 millones), China (valor FOB US\$ 29.6 millones), Uruguay (valor FOB US\$ 15.1 millones), Reino Unido (valor FOB US\$ 4.96 millones), y Japón (valor FOB US\$ 3.3 millones), que representan 11.8 miles de toneladas aproximadamente. La caída en las exportaciones explicadas por la contracción de las exportaciones de lana de oveja sin cardar a Uruguay (caída del 63% del

volumen (4.70 miles de toneladas menos) y 66% del valor de las exportaciones (13.68 millones de soles menos).

Los principales países de origen de las importaciones fueron Argentina (13.62 millones de dólares CIF), Uruguay (2.56 millones de dólares CIF), República Checa (1.31 millones de dólares CIF), China (1.03 millones de dólares CIF) y Alemania (0.69 millones de dólares CIF), que representan 1.41 miles de toneladas aproximadamente. El volumen total de importaciones se ha mantenido alrededor de 1.5 miles de toneladas, y la mayor porción de esta es la lana cardada o peinada.

### 8.3.3. Fibras de origen sintético

Las fibras químicas o manufacturadas pueden ser sintéticas y artificiales<sup>74</sup>. Las fibras sintéticas se obtienen por procesos químicos derivados del petróleo, mientras que las fibras artificiales son transformadas a partir de una materia prima natural denominada celulosa. Entre las principales fibras destacan el nylon, poliéster, fibras acrílicas, polivinílicas, polipropileno, rayón, entre otros.

Una característica principal que presenta la fibra sintética es su larga duración. Este producto es demandado fuertemente por la industria textil para la fabricación de hilados; posteriormente, estos son utilizados como insumos para la confección de medias, alfombras, entre otros productos del sector. Además, esta fibra también es

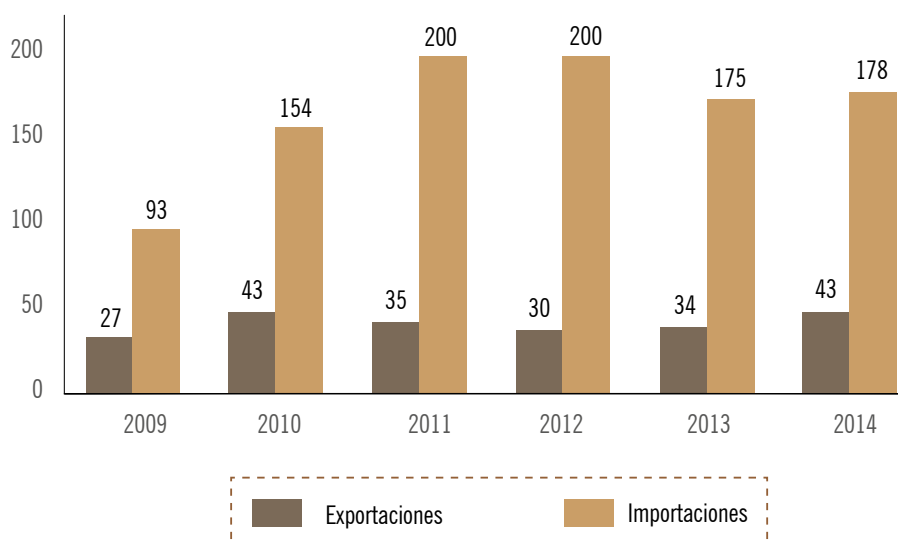
utilizada por otras industrias no relacionadas al sector textil, como plásticos y cordeles.

En el año 2013, la producción de fibras manufacturadas cayó en 8.3%, explicado por un entorno externo e interno desfavorable para la economía peruana, pero logró recuperarse en el 2014 (+12.4%) gracias a un ligero aumento del volumen exportado. Además, en los últimos cinco años, las exportaciones de fibras manufacturadas, en promedio, se han estancado. Sin embargo, en los años 2013 y 2014 se observa una recuperación. Actualmente se está importando aproximadamente cinco veces más de lo que se exporta. El saldo comercial es desfavorable para el Perú.

Gráfico 65

#### Exportación FOB e importación CIF de fibras manufacturadas, 2009 - 2014

(millones de dólares)



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

<sup>74</sup> Ver CIU Rev. 4 Clase 2030 - INEI (2010); CIU Rev. 3 Clase 2430.

La principal empresa exportadora en el Perú es Sudamericana de Fibras, con una participación de 84.1% en el 2014. La participación de dicha empresa es elevada si se tiene en cuenta que la segunda empresa exportadora tan solo representa el 4% del total del valor exportado.

Cuadro 26

### Principales empresas exportadoras de fibras manufacturadas, 2014

Empresa	Participación porcentual
Sudamericana de Fibras S.A.	84.1
Jas Import & Export SRL	4.0
Texfina S.A.	3.7
Filamentos Industriales S.A.	3.7
Resto	4.50
<b>Total</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

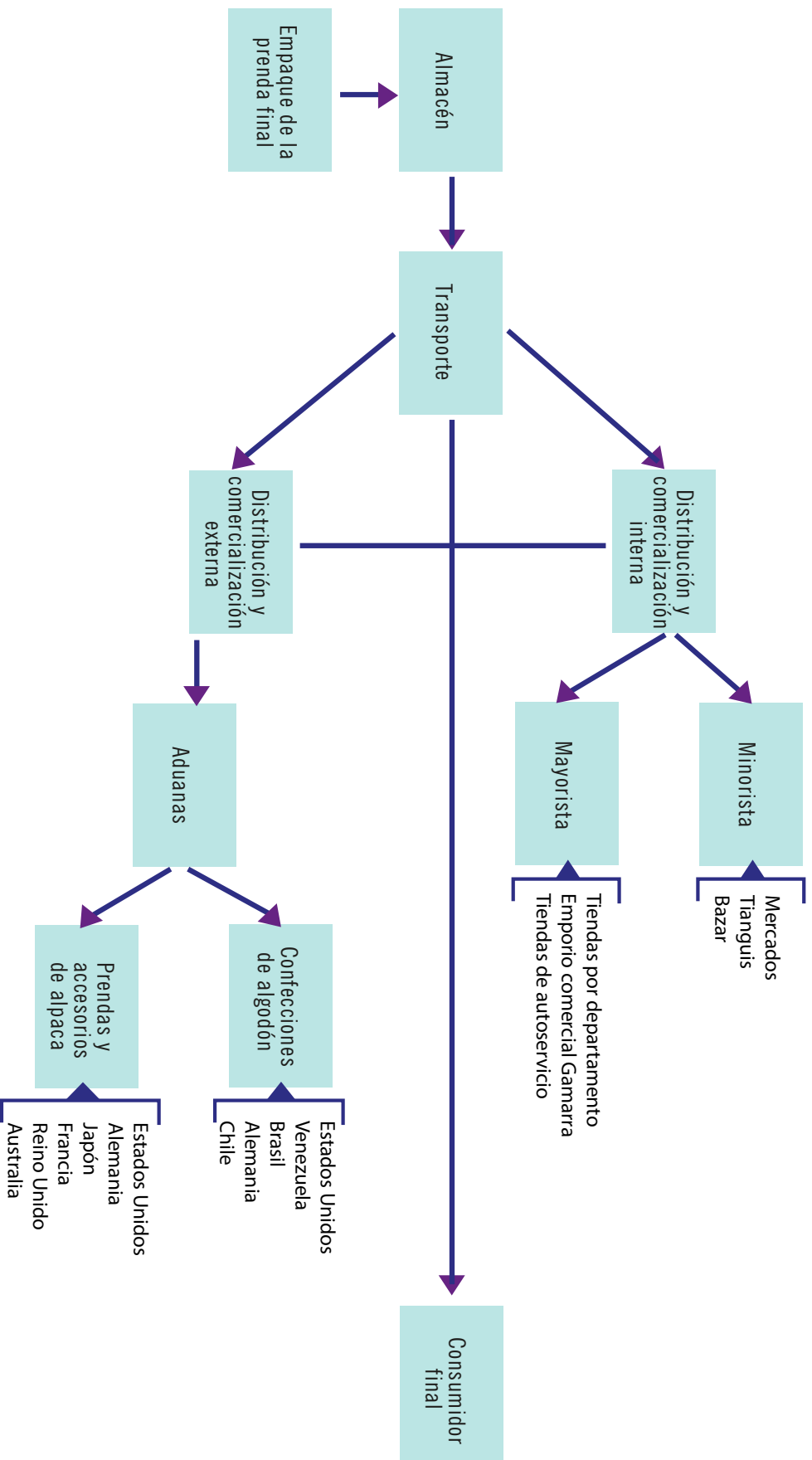
#### 8.3.4. Comercialización

La dinámica de la distribución y comercialización de los productos del sector textil y confecciones está fuertemente influenciada por el origen y destino de los productos. Si nos centramos en los productos de origen nacional, estos se pueden destinar al mercado nacional o al mercado internacional. En el primer caso, la empresa podrá optar por el canal mayorista o minorista, dependiendo de las características del producto y el tamaño de la empresa. Los productos textiles son principalmente comercializados por mayoristas, pues se trata de bienes intermedios que sirven de insumo

para la elaboración de diversas prendas.

En el caso de las confecciones, el canal usado dependerá del tamaño de la empresa. Esta decisión es de suma importancia, puesto que expondrá a la empresa a diversos riesgos. Por ejemplo, las MYPE que elaboran confecciones por encargo de mayoristas son muy vulnerables a los cambios de proveedores que estos puedan realizar. Sin embargo, pueden usar esta etapa como un proceso de aprendizaje que les permita generar sus propias marcas.

**Proceso de distribución y comercialización de la industria textil y confecciones**



Elaboración: DEMI - PRODUCE

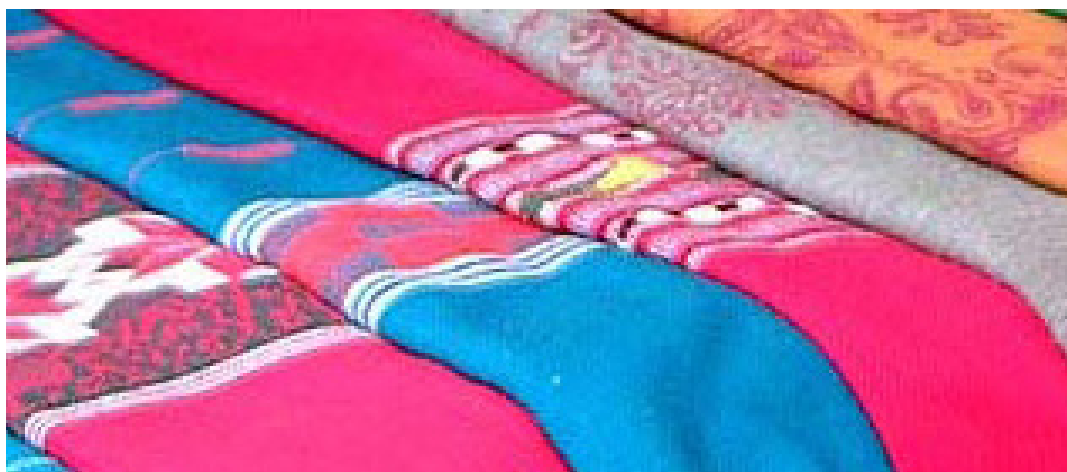
En el caso de los productos con destino internacional, estos deben someterse a los diversos regímenes de exportación de acuerdo a la norma. En la actualidad contamos con 21 tratados comerciales que facilitan el ingreso de nuestros productos a mercados importantes. En estos acuerdos principalmente se prevé la eliminación de barreras arancelarias. Sin embargo, muchos países cuentan con normativa técnica de calidad que condiciona el ingreso de ciertos productos. Por ejemplo, para el ingreso de prendas de vestir para bebés en EE.UU., se deben cumplir los requerimientos técnicos solicitados por la Comisión de Seguridad de Productos del Consumidor (*Consumer Product Safety Commission*, CPSC).

Las empresas del sector textil como Michell y Cia, Inca Tops S.A.A., Incalpaca TPX S.A. destinan sus productos al mercado internacional y nacional, cuentan con tiendas minoristas para sus principales marcas. Mientras, la empresa Tejidos San Jacinto S.A. no cuenta con tiendas para venta minorista. En el sector confecciones, las empresas más importantes que cuentan con tiendas minoristas son Creditex S.A.A. (marcas M.bö, Norman & Taylor y Marc Boehler) y Topy Top S.A. Por otra parte, empresas como Devanlay Perú S.A.C. y Textil del Valle realizan confecciones para marcas de gran prestigio internacional y orientan su producción al mercado internacional, por lo que no poseen tiendas minoristas.

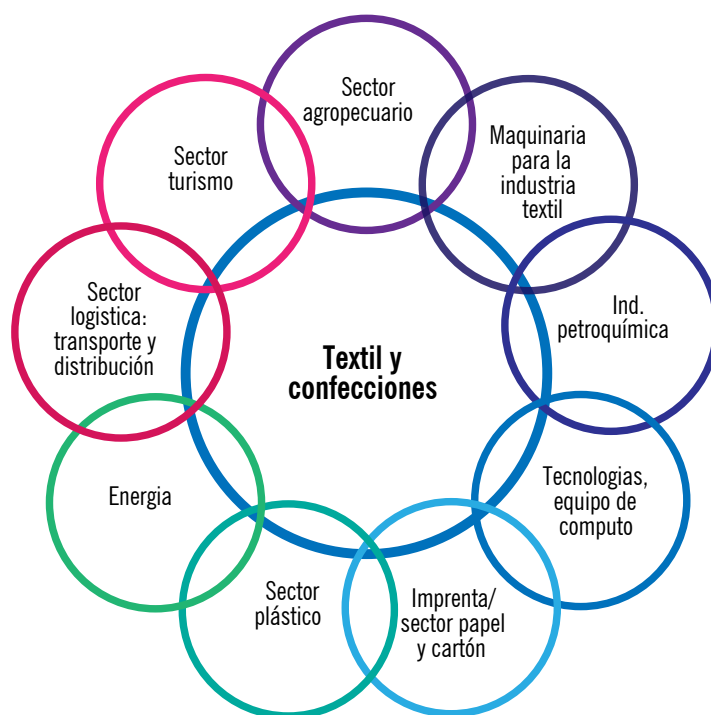
## 8.4. Encadenamiento con otros sectores

El sector textil y confecciones, debido a la importancia que tiene dentro de la manufactura, se encuentra fuertemente articulado con otros sectores a lo largo de la cadena de producción. Adicionalmente a la

demanda que esta industria genera en los sectores agrícolas y ganadero, también se encuentra articulada con la industria de plásticos (botones, cierres, entre otros) y la industria química (pinturas y otros insumos).



## Ⓡ Sectores articulados



Elaboración: DEMI - PRODUCE

Desde el inicio de la cadena de producción, el sector textil y confecciones se encuentra fuertemente articulado a otros sectores. Por ejemplo, los insumos más importantes provienen del sector agropecuario. Además, aunque en un volumen inferior, se usan insumos provenientes del sector petroquímico como los hilados sintéticos. Asimismo, se encuentra articulado con el sector imprenta y del papel y cartón debido a la elaboración de catálogos, revistas, entre otros.

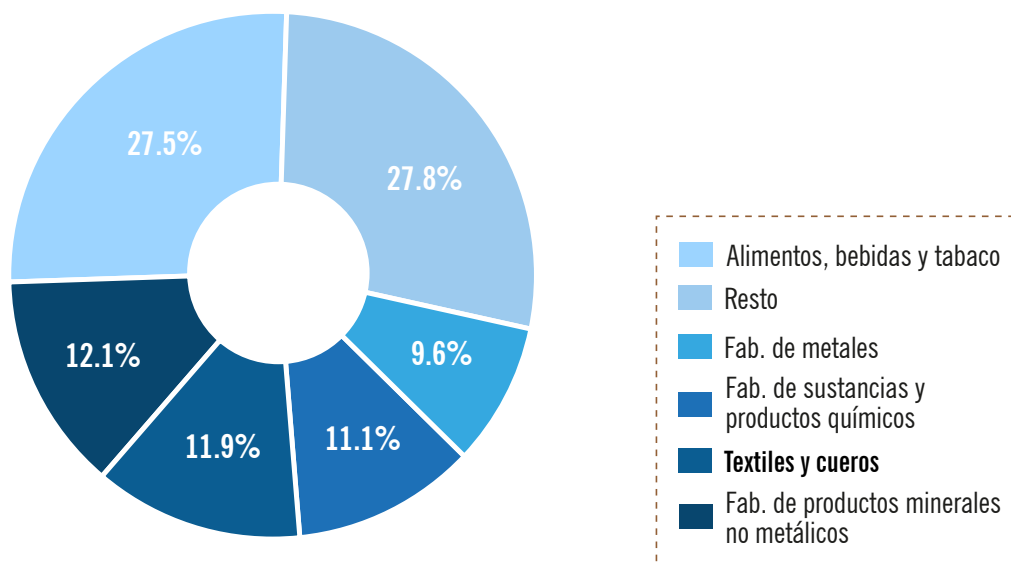
El sector textil es más intensivo en el uso de maquinaria industrial que

el sector confecciones. Entre las principales máquinas usadas se encuentran las máquinas de tricotar, circulares, de hilar, de lavar, telares, importadas principalmente de países como Alemania, Corea del Sur, Estados Unidos, China, entre otros.

Los créditos otorgados a la industria por la banca comercial en el 2014 totalizaron S/. 30,775 millones, correspondiéndole a la actividad textiles y cueros S/. 3,669 millones; es decir, participa con el 11.9% del total de créditos en la industria.



## Créditos a la industria según rama, 2014 (estructura porcentual)



Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

Debido a la distribución geográfica de los consumidores finales, principalmente de confecciones, es muy importante la articulación con el sector logístico, tanto en las exportaciones como en la distribución a lo largo del territorio nacional. Algunas empresas logísticas proveen servicios especializados para la industria. Por ejemplo, en el caso de las exportaciones de textiles, los almacenes brindan servicios específicos a la carga como etiquetado y empaquetado, así como mayores espacios para las inspecciones y condiciones especiales para el depósito temporal de la carga. Para la distribución a nivel nacional, poseen servicios de control

de inventarios para una distribución óptima de las existencias a lo largo del territorio nacional.

El sector turismo se encuentra relacionado con el sector confecciones por la promoción que brinda a las marcas nacionales que explotan los diseños tradicionales de tejidos y punto, así como el impulso a diseñadores nacionales. Como parte de la labor de promoción del Mincetur, algunos diseñadores han sido nombrados embajadores de la Marca Perú como Meche Correa, Sitka Semsch, Fátima Arrieta, Sergio Dávila, Cecilia Guiulfo, Harumi Momota, Máximo Laura y José Miguel Valdivia.

# 9

## Conclusiones

El sector textil y confecciones ha sido uno de los principales motores de crecimiento de las exportaciones no tradicionales peruanas durante la última década. Este sector se ha convertido en un motor importante de crecimiento para la economía nacional gracias a sus características: encadenamiento con otras industrias, uso de materias primas de origen nacional, ser intensivo en mano de obra y ser fuente de exportación que contribuye a la diversificación productiva del país.

Sin embargo, su comportamiento reciente ha sido volátil debido a la débil demanda internacional. Destaca la caída de la demanda proveniente de países industrializados a consecuencia de la crisis económica internacional. Si bien estos mercados se han ido recuperando paulatinamente en los últimos dos años, aún persiste una ligera caída respecto a los volúmenes exportados antes de 2008-2009. Además, la competencia de productos importados se ha intensificado, lo que reduce la cuota de mercado de los productos nacionales. Esta competencia ha afectado a la

industria nacional, tanto dirigida al exterior como al mercado interno.

A lo largo de este estudio sectorial, se han detectado problemas en el sector, tales como falta de adopción tecnológica en los procesos, informalidad laboral, baja inversión en capital físico y humano, problemas en la articulación con clientes finales (especialmente extranjeros), baja calidad y déficit del insumo vegetal, problemas de transporte y logísticos, entre otros.

En este marco, PRODUCE busca articular mercados e incrementar la productividad de las empresas con el fin de obtener una economía más diversificada y con mayor crecimiento económico. Entre las políticas que viene implementando el ministerio, orientadas al sector textil y confecciones, está reducir la carga administrativa de las empresas simplificando procesos y trámites burocráticos, además de la inversión en tecnología e innovación, que es una de las fuentes principales para la diversificación de nuestra canasta exportadora.

# Anexos

## Anexo 1: Tasa de entrada y salida

A partir de los datos sobre la fecha de inscripción original<sup>75</sup>, se define la tasa de creación o tasa de entrada bruta (TEB) como el porcentaje que representan las empresas creadas en un cierto año t, en relación con las empresas operativas en el mismo periodo.

$$TEB = \left( \frac{N_t}{TE_t} \right) * 100$$

Donde:

Nt: empresas con fecha de inscripción original (nuevas o nacidas) en el periodo t.

TEt: stock de empresas activas en el año t, las cuales se encuentran en el directorio de empresas en cada periodo.

Por tanto, la TEB muestra el porcentaje que representan las empresas nacidas en un cierto año respecto al número total de empresas existentes en el mismo año.

A partir de los datos sobre la fecha de baja<sup>76</sup>, se define como tasa de mortalidad o tasa de salida bruta

(TSB) el porcentaje de las empresas que cierran en un cierto periodo t en relación con las empresas operativas en el mismo periodo.

$$TSB = \left( \frac{B_t}{TE_t} \right) * 100$$

Donde:

Bt: empresas con fecha de baja en el periodo t, tomando como referencia una fecha de corte.

TEt: stock de empresas activas en el año t, las cuales se encuentran en el directorio de empresas en cada periodo.

Para obtener la fecha de baja se debe considerar dos puntos importantes: (i) tener acceso a la base del padrón general y (ii) especificar una fecha de corte. En este caso la fecha de corte corresponde al mes de enero del año 2015.

<sup>75</sup> Esta variable indica el periodo en que el contribuyente se inscribió en el Registro Único del Contribuyente por primera vez.

<sup>76</sup> La fecha de baja depende del estado del contribuyente, el cual puede tener diversas categorías, como baja definitiva, baja de oficio, baja provisional por oficio, baja provisional, entre otras.

## Anexo 2: Regímenes tributarios de tercera categoría en el Perú

Régimen tributario	Principales características y requisitos	Obligación tributaria
<b>Régimen general (REG)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-No establece condiciones ni requisitos para acogerse.</li> <li>-Facturas, boletas de venta, tickets con derecho a crédito fiscal.</li> <li>-<b>Declaración jurada anual.</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Impuesto a la renta (28%)</li> <li>-IGV (18%) con derecho a crédito fiscal</li> <li>-ISC (solo si estuviera afecto)</li> <li>-Contribuciones a Essalud y ONP</li> </ul>
<b>Regímenes tributarios simplificados (RTS)</b>		
<b>Régimen especial (RER)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país.</li> <li>-Ingresos netos y adquisiciones anuales no deben superar los S/.525,000.</li> <li>-El valor de los activos fijos no debe superar los S/.126,000 (no incluye predios ni vehículos).</li> <li>-No más de 10 trabajadores.</li> <li>-Facturas, boletas, tickets con derecho a crédito fiscal.</li> <li>-<b>Declaración jurada mensual.</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Impuesto a la renta (1.5%)</li> <li>-IGV (18%) con derecho a crédito fiscal.</li> </ul>
<b>Nuevo régimen único simplificado (RUS)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Personas naturales, sucesiones indivisas domiciliadas en el país y empresas individuales de responsabilidad limitada (Ley N° 30056).</li> <li>-Ingresos brutos mensuales no mayores a S/.30,000.</li> <li>-Actividades en un solo establecimiento.</li> <li>-El valor de los activos fijos no debe superar los S/.70,000 (no incluye predios ni vehículos).</li> <li>-Emite boletas y tickets sin derecho a crédito fiscal.</li> <li>-<b>Declaración jurada mensual.</b></li> </ul>	Un solo pago: cuota mensual de acuerdo a ingresos brutos o adquisiciones.

Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

## Anexo 3: Tributos que gravan la importación

Tributos	Grava	Obligación
Derechos ad valorem	Mercancías	Tasa: 0%, 4%, 6% o 11%, según subpartida nacional
Derechos correctivos provisionales ad valorem	Mantecas	Tasa: 29% ad valorem CIF
Derechos específicos - sistema de franja de precios	Productos agropecuarios tales como arroz, maíz amarillo, leche y azúcar (productos marcadores y vinculados)	Derechos variables adicionales y rebajas arancelarias según los niveles de precios piso y techo determinados en las tablas aduaneras
Impuesto selectivo al consumo – ISC	Bienes afectos al ISC	Tasa: variable.
Impuesto general a las ventas – IGV	Todos los bienes, salvo las excepciones previstas en la normatividad que la regula	Tasa impositiva: 16%
Impuesto de promoción municipal – IPM	Bienes afectos al IGV	Tasa impositiva: 2%
Derechos antidumping y compensatorios	Determinados bienes cuyos precios 'dumping' <sup>77</sup> causen o amenacen causar perjuicio a la producción peruana	Monto: variable
Régimen de percepción del IGV – Venta interna	Se entiende como pago adelantado del IGV. Este se aplica a las operaciones de importación definitiva que se encuentren gravadas con el IGV, y no será aplicable a las operaciones de importación exoneradas o inafectas a dicho impuesto.	Tasa: 10%, 5% o 3.5% según corresponda sobre el importe de la operación

Fuente: Sunat  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

<sup>77</sup> Se considera el *dumping* una práctica desleal. De acuerdo con la Organización Mundial de Comercio (OMC), el *dumping* es en general una situación en la cual una empresa vende un producto en el país importador a un precio inferior en comparación con el precio al que se vende el mismo producto en el país exportador. En algunos casos, ese precio puede ser incluso menor al costo de producción. La empresa extranjera que hace *dumping* puede quitar competitividad a las empresas del país al ofrecer precios inferiores, con la intención precisamente de eliminar aquella competencia y consolidarse como única empresa en el mercado.

## Anexo 4: Tasas especiales del impuesto a la renta de tercera categoría bajo el marco de beneficios tributarios

Ley o norma	Objetivo	Beneficios	Normativa relacionada
Promoción de Inversión en la Amazonía	Atraer inversión a la Amazonía	Tasa del 10%, 5% y exoneración del impuesto	Ley N° 27037, Decreto Supremo N° 103-99-EF y sus modificatorias
Centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios (Ceticos)	Inversión y el desarrollo tecnológico	Exoneración del impuesto a la renta	Decreto Supremo N° 112-97-EF, Decreto Supremo N° 023-96-ITINCI y sus modificatorias
Zona Franca y Zona Comercial de Tacna	Contribuir al desarrollo socioeconómico sostenible del departamento de Tacna a través de la promoción de las inversiones y desarrollo tecnológico	Exoneración del impuesto a la renta	Ley N° 27688, Decreto Supremo N° 002-2006-MINCETUR y sus modificatorias
Promoción al Sector Agrario	Promover la inversión y desarrollo del sector agrario	Tasa del impuesto a la renta de 15%	Ley N° 27360, Decreto Supremo N° 049-2002-AG y sus modificatorias
Promoción para el Desarrollo de Actividades Productivas en Zonas	Promover y fomentar el desarrollo de actividades productivas y de servicio que generen valor agregado y uso de mano de obra en zonas altoandinas para aliviar la pobreza	Exoneración del impuesto a la renta	Ley N° 29482, Decreto Supremo N° 051-2010-EF y sus modificatorias
Altoandinas Promoción de la Inclusión de los Productores Agrarios a través de las Cooperativas	Promover la inclusión de los productores agrarios a través de las cooperativas, mejorando su capacidad de negociación y generando economías de escala	Tasa del impuesto a la renta de 15%	Ley N° 29972, Decreto Supremo N° 188-2013-EF y sus modificatorias

Fuente: Sunat - Impuesto a la renta de tercera categoría 2015  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

## Anexo 5: Beneficios tributarios para las empresas del sector Textil y Confecciones ubicadas en la Amazonía

Impuesto	Beneficiados	Actividades o bienes	Beneficios	Requisitos
IGV	Región Loreto	Reintegro del IGV pagado en las compras que realizan los comerciantes de la región a sujetos afectos del resto del país	Lonas de algodón o de cáñamo, además de prendas de vestir y sus accesorios, de tejido, calzado y análogos se encuentran incluidas en la lista de productos beneficiados por el reintegro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tener domicilio fiscal y la administración de la empresa en la región</li> <li>2. Llevar la contabilidad y conservar la documentación sustentatoria en el domicilio fiscal</li> <li>3. Realizar como mínimo el 75% de sus operaciones en la región</li> <li>4. Encontrarse inscrito como beneficiario en el registro de la Sunat</li> <li>5. Efectuar y pagar las retenciones, cuando sea agente de retención</li> </ol> <p>* Las personas jurídicas deben estar constituidas e inscritas en los Registros Públicos de la Región.</p>
	Contribuyentes ubicados en la Amazonía	Exoneración del IGV a la importación de bienes que se destinen al consumo en zona amazónica		
IR	Contribuyentes ubicados en la Amazonía	Tasa del impuesto a la renta anual de 10%	Actividades manufactureras vinculadas al procesamiento, transformación, formación y comercialización (comprendidas en las divisiones 15 al 37 del CIUU) de productos primarios provenientes de las actividades anteriormente mencionadas	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El domicilio fiscal debe estar ubicado en la Amazonía y debe coincidir con el lugar donde tenga su administración y lleve su contabilidad.</li> <li>2. La persona jurídica debe estar inscrita en las oficinas registrales de la Amazonía<sup>78</sup>.</li> <li>3. En la Amazonía debe encontrarse como mínimo el 70% de sus activos fijos<sup>79</sup>.</li> <li>4. No se debe tener producción fuera de la Amazonía<sup>80</sup>.</li> </ol>
	Contribuyentes ubicados en Loreto, Madre de Dios y los distritos de Iparia y Masisea de la provincia de Coronel Portillo y las provincias de Atalaya y Purús del departamento de Ucayali.	Tasa del impuesto a la renta anual de 5%		

Las divisiones 17 y 18 comprenden la fabricación de productos textiles y de vestir (CIUU Revisión 3).

Fuente: Sunat

Elaboración: DEMI - PRODUCE

<sup>78</sup> Este requisito se considerará cumplido tanto si la empresa se inscribió originalmente en los Registros Públicos de la Amazonía como si dicha inscripción se realizó con motivo de un posterior cambio domiciliario.

<sup>79</sup> Dentro de este porcentaje deberá estar incluida la totalidad de los medios de producción, entendiéndose por tal de los inmuebles, maquinarias y equipos utilizados directamente en la generación de la producción de bienes, servicios y contratos de construcción.

<sup>80</sup> Este requisito no es aplicable para las empresas de comercialización.

## Anexo 6: Los regímenes aduaneros del Perú

Régimen	Tipos
Importación	<b>Importación para el consumo:</b> permite el ingreso legal de mercancías provenientes del exterior para ser destinadas al consumo <i>definitivo</i> .
	<b>Reimportación en el mismo estado:</b> permite el ingreso de mercancías exportadas con carácter <i>definitivo</i> sin el pago de obligaciones arancelarias ni recargos, con la condición de que no hayan sido sometidas a ninguna transformación en el extranjero.
	<b>Admisión <i>temporal</i> para reexportación en el mismo estado:</b> permite el ingreso de ciertas mercancías, con la <i>suspensión</i> de obligaciones arancelarias ni recargos, siempre que sean identificables y estén destinadas a cumplir un fin determinado en un lugar específico para ser reexportadas en un plazo determinado sin experimentar modificación alguna.
Exportación	<b>Exportación definitiva:</b> permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo <i>definitivo</i> en el exterior.
	<b>Exportación <i>temporal</i> para reimportación en el mismo estado:</b> permite la salida <i>temporal</i> de mercancías nacionales o nacionalizadas con la finalidad de reimportarlas en un plazo determinado, sin haber experimentado modificación alguna.
Perfeccionamiento	<b>Admisión <i>temporal</i> para perfeccionamiento activo:</b> permite el ingreso de ciertas mercancías extranjeras con la <i>suspensión</i> de obligaciones arancelarias ni recargos, con el fin de ser exportadas dentro de un plazo determinado, luego de haber sido sometidas a una operación de <i>perfeccionamiento</i> .
	<b>Exportación <i>temporal</i> para perfeccionamiento pasivo:</b> permite la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su transformación y luego reimportarlas como productos en un plazo determinado.
	<b>Drawback:</b> permite obtener la restitución total o parcial de los derechos arancelarios que hayan gravado la importación de los bienes que se utilizaron como insumo en los bienes exportados.
	<b>Reposición de mercancías con franquicia arancelaria:</b> permite la importación para el consumo de mercancías equivalentes, las que habiendo sido nacionalizadas, han sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo, sin el pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación para el consumo <sup>81</sup> .
Depósito aduanero	Permite que las mercancías puedan ser almacenadas en un depósito aduanero por un periodo determinado, sin el pago de los derechos arancelarios y demás tributos, siempre que no hayan sido solicitadas a ningún régimen aduanero ni se encuentren en situación de abandono.
Tránsito	Permite que las mercancías provenientes del exterior que no hayan sido destinadas sean transportadas bajo control aduanero, de una aduana a otra, dentro del territorio aduanero, o con destino al exterior, con suspensión de obligaciones arancelarias ni recargos.

Fuente: Sunat - Ley General de Aduanas  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

<sup>81</sup> Por ejemplo, la empresa Truchas Perú E.I.R.L. importa latas de conserva pagando los derechos arancelarios respectivos para luego exportar conservas de trucha al mercado español; importa nuevamente latas de conserva y la Sunat la exonera del pago de aranceles en compensación al monto pagado en la primera oportunidad.



## Anexo 7: El efecto de los beneficios tributarios en otras economías

Estudios realizados en diferentes países muestran distintos efectos para el impacto que puedan tener los incentivos tributarios. Aunque, teóricamente, los efectos que tienen dichos incentivos se basan en un incremento de la rentabilidad de las empresas que pueda dinamizar la inversión en la economía, también tienen un impacto negativo en la práctica sobre la recaudación del gobierno, la cual debe ser compensada por el efecto positivo esperado. Cabe resaltar que el análisis para el efecto de los incentivos tributarios aún es limitado debido a la dificultad en la búsqueda de información estadística disponible.

En primer lugar, se tiene a Bondonio y Greenbaum (2007), quienes realizan un estudio para once estados de los Estados Unidos para el periodo 1982-1992. Ellos analizan los posibles efectos de los incentivos tributarios en las zonas francas para el desarrollo de la economía. Para ello, utilizan los datos censales de empresas que muestran información a través de los años y, al analizar los efectos de los incentivos tributarios sobre el empleo, obtienen que efectivamente existe un impacto positivo sobre dicha variable en las empresas nuevas de la zona franca, pero aquel efecto es compensado por empresas que cierran o abandonan la zona franca. Los autores explican que "ello podría deberse a que muchos de los programas se enfocan en dar incentivos a las empresas nuevas y, como consecuencia, estas pueden

ganar competitividad respecto de las existentes que no acceden a beneficios" (Artana & Templado, 2015).

Asimismo, Cauimi (2011) desarrolla un estudio para las empresas italianas, para lo cual utilizó las declaraciones juradas del impuesto a la renta para los periodos 1998-2000 y 2001-2005. El autor encuentra que los incentivos tienen un impacto positivo sobre la inversión y la productividad, sobre todo en aquellas empresas que presentaban una baja productividad, ya que el apoyo del Estado representa una gran fuente de financiamiento, que en muchos de los casos sustituye a los préstamos bancarios, ayudando a emprender la inversión y, con ello, recuperar la eficiencia en la producción.

Por otro lado, para los países de República Dominicana, El Salvador y Costa Rica, Artana y Templado (2015) analizan la eficacia de los incentivos a empresas radicadas en zonas francas en la última década. Para República Dominicana, en el análisis específico del sector industrial, encuentran que el crecimiento de las ventas es superior en las empresas de mayor tamaño con los beneficios tributarios de las zonas francas que aquellas empresas sin dichas facilidades. Además, encuentran mayor intensidad laboral (más horas trabajadas) en las empresas con beneficios, las cuales se caracterizan por ser empresas medianas y grandes. Para el caso de Costa Rica no se encuentra evidencia clara en

los resultados y para El Salvador la mayoría de las variables no muestran un impacto significativo.

Otro estudio importante a mencionar es el que realizaron Van Parys y James (2010) para siete países del Caribe. Ellos analizan el impacto de las exenciones en el impuesto

a la renta sobre la inversión en el **sector turismo** para el periodo 1997-2007, encontrando que en Antigua y Barbuda, donde los incentivos tributarios fueron ampliados significativamente, la inversión en turismo se incrementó considerablemente respecto a los demás países del Caribe.

## Síntesis de trabajos sobre impacto de los beneficios tributarios en la economía

Autor	Países y periodo	El impacto de los incentivos tributarios sobre:	Resultados
<b>Bondonio y Greenbaum (2007)</b>	Estados Unidos: 11 estados (California, Connecticut, Florida, Indiana, Kentucky, Maryland, New Jersey, New York, Pennsylvania, Virginia y el distrito de Columbia)	Empleo, inversión, ventas y gasto salarial por persona	El efecto positivo sobre el empleo de las nuevas empresas se cancela con la pérdida de empleo de las empresas existentes que abandonan la zona franca.
<b>Cauimi (2011)</b>	Italia – Piemonte	Inversión y productividad	Efecto positivo sobre la inversión y productividad de las empresas.
<b>Artana y Templado (2015)</b>	República Dominicana, Costa Rica y El Salvador	Ventas	Resultado significativo solo para República Dominicana: efecto positivo en las ventas.
<b>Van Parys y James (2010)</b>	7 países del Caribe: Antigua y Barbuda, Dominica, Grenada, St. Kitts y Nevis, St. Lucia, St. Vincent y the Grenadines, Anguilla.	Inversión en turismo	En Antigua y Barbuda aumentó la inversión en turismo considerablemente respecto a los demás países del Caribe.

Fuente: Bondonio y Greenbaum (2007), Cauimi (2011), Artana y Templado (2015) y Van Parys y James (2010)  
Elaboración: DEMI - PRODUCE

## Anexo 8: Estadísticas del modelo probabilístico sobre capacitación laboral

### 1. Variables utilizadas en el modelo probabilístico de que las empresas capaciten a sus trabajadores

La variable dependiente en el modelo es una variable dicotómica, es decir, una variable que toma dos valores. En este caso toma el valor de 1 cuando la empresa invirtió en capacitación para el año 2014 y 0 cuando la empresa no hizo ninguna inversión en capacitación en el mismo año.

#### Variables utilizadas en el modelo de probabilidad

<i>Variable dependiente</i>	<i>Indicador</i>	
<i>Productividad Laboral (capacitaciones)</i>	0= la empresa no invirtió en el 2014 en capacitación	
	1= la empresa invirtió en el 2014 en capacitación	
<i>Variable explicativas</i>	<i>Indicador</i>	
<i>Tamaño de la empresa</i>	Microempresa	0= la empresa no es microempresa
		1= la empresa es microempresa
	Pequeña	0= la empresa no es pequeña 1= la empresa es pequeña
	Mediana - Grande	0= la empresa no es mediana ni gran empresa 1= la empresa es mediana o gran empresa
<i>Régimen Tributario</i>	RUS	0= la empresa no se encuentra en el Nuevo RUS 1= la empresa se encuentra en el Nuevo RUS
	RER	0= la empresa no se encuentra en el Régimen Especial 1= la empresa se encuentra en el Régimen Especial
	REG	0= la empresa no encuentra en el Régimen General 1= la empresa se encuentra en el Régimen General
<i>Beneficios Tributarios</i>	0= no accede a ningún tipo de beneficio tributario 1= accede a algún tipo de beneficio tributario	
<i>Manejo de registros contables</i>	0= no lleva registros contables 1= lleva registros contables	
<i>Dificultades Tributarias</i>	0= no percibe dificultades tributarias 1= percibe dificultades tributarias	

Elaboración: DEMI - PRODUCE

## 2. Resultado modelo de probabilidad de que las empresas capaciten a sus trabajadores

Se estima un modelo de probabilidad Probit para medir en cuánto aumenta la probabilidad de que una empresa realice capacitaciones a sus trabajadores, lo cual afectaría positivamente su productividad laboral, como lo muestra el trabajo de Chacaltana (2005). La especialización que realizan las empresas hacia sus trabajadores se utiliza como variable dependiente de naturaleza dicotómica.

Es así que el modelo de probabilidad mide el efecto, ya sea positivo o negativo, que tiene una variable independiente sobre la probabilidad de éxito de la variable dependiente. En este caso, se analiza la probabilidad de que una empresa que no invierta en capacitación pase a ser a una empresa que sí invierte.

### Resultados del modelo de probabilidad y los efectos marginales

Productividad Laboral (Capacitación)	Todos los Sectores		Manufactura		Sector textil y confecciones	
	Coficiente	Efectos Marginales	Coficiente	Efectos Marginales	Coficiente	Efectos Marginales
<b>Beneficios Tributarios</b>	<b>0.5727***</b>	<b>0.2158***</b>	<b>0.9717***</b>	<b>0.3469***</b>	<b>1.4245***</b>	<b>0.5026***</b>
Llevar registros contables	0.9516***	0.3078***	0.7903**	0.2331***	-0.3783	-0.1239
Percibir dificultades tributarias	0.0865	0.0328	0.1373	0.0477	-0.5588	-0.1445
<b>Tamaño de la empresa</b>						
Pequeña	0.4225***	0.1638***	0.5721**	0.2115**	0.2678	0.0843
Mediana-Grande	0.4225*	0.1805*	0.9892***	0.3656***	-0.1032	-0.0288
<b>Régimen Tributario</b>						
RER	0.219	0.0807	-0.0816	-0.0281	-0.4817	-0.129
REG	0.3055	0.1135	-0.015	-0.0052	-0.0097	-0.0031
N° de empresas usando el factor de expansión	192,039		25,997		3,792	
Prob > chi <sup>2</sup>	0.0000		0.0000		0.0002	

1. La variable dependiente es una variable dicotómica, toma el valor de uno si se recibió alguna capacitación y cero si no hubo capacitación alguna.

2. El tamaño de la empresa se divide en microempresa, pequeña empresa y mediana y gran empresa.

3. El régimen tributario toma el valor del uno al tres, de acuerdo a la obligación tributaria.

4. Variable dicotómica, uno si recibió algún beneficio tributario y cero si no recibió ningún beneficio tributario.

5. Variable dicotómica, uno si lleva registros contables y cero si no. 6. Variable dicotómica, uno si percibe dificultades tributarias y cero si no.

\*\*\* Significativo al 1%, es decir, resultados son confiables al 99%.

\*\* Significativo al 5%, es decir, resultados son confiables al 95%.

\* Significativo al 10%, es decir, resultados son confiables al 90%.

Elaboración: DEMI - PRODUCE

# Anexo 9: Estadísticas del modelo probabilístico sobre competitividad empresarial

## 1. Variables utilizadas en el modelo probabilístico

La variable dependiente en el modelo es una variable dicotómica, es decir, una variable que toma dos valores. En este caso toma el valor de 1 cuando la empresa no solo se encuentra compitiendo en el mercado nacional, sino también en el mercado internacional para el año 2014 y 0 cuando la empresa solo compete en el mercado nacional.

### Variables utilizadas en el modelo de probabilidad

<i>Variable dependiente</i>	<i>Indicador</i>	
<i>Empresa competitiva (Empresa que accede al mercado nacional e internacional)</i>	0= la empresa solo accede al mercado nacional	
	1= la empresa accede al mercado nacional e internacional	
<i>Variable explicativas</i>	<i>Indicador</i>	
<i>Tamaño de la empresa</i>	Microempresa	0= la empresa no es microempresa
		1= la empresa es microempresa
	Pequeña	0= la empresa no es pequeña
		1= la empresa es pequeña
	Mediana - Grande	0= la empresa no es mediana o grande
		1= la empresa es mediana o grande
<i>Facilidades a la exportación</i>	0= no accedió a alguna facilidad para la exportación	
	1= accedió a alguna facilidad para la exportación	
<i>Problemas de liquidez</i>	0= no tuvo problemas de liquidez	
	1= tuvo problemas de liquidez	
<i>Calidad</i>	0= no certificó para cumplir requisitos de exportación	
	1= certificó para cumplir requisitos de exportación	

Elaboración: DEMI - PRODUCE

## 2. Resultado del modelo de probabilidad

Se utiliza el modelo de probabilidad Probit para determinar el efecto que tiene el acceso a las facilidades para la exportación en la competitividad de las empresas. Y dado que las facilidades a la exportación tienen como objetivo principal que la empresa sea no solo competitiva en el mercado nacional, sino también en el internacional, se utiliza el efecto de las facilidades para la exportación en la probabilidad de que la empresa

sea capaz de competir en ambos mercados.

Es así que el modelo de probabilidad mide el efecto, ya sea positivo o negativo, que tiene una variable independiente sobre la probabilidad de éxito de la variable dependiente. En este caso, se analiza la probabilidad de que una empresa compita en ambos mercados.

### Resultados del modelo de probabilidad y los efectos marginales

Empresa competitiva Empresa que accede al mercado nacional e internacional	Todos los sectores		Sector manufactura		Sector textil y confecciones	
	Coficiente	Efectos marginales	Coficiente	Efectos marginales	Coficiente	Efectos marginales
<b>Facilidades a la exportación</b>	<b>1.0505***</b>	<b>0.1569**</b>	<b>1.8095***</b>	<b>0.4153***</b>	<b>1.9036***</b>	<b>0.437***</b>
Problemas de liquidez	-0.5413***	-0.0289**	-0.6349**	-0.0447	-1.8038***	-0.1745
Calidad	0.1176	0.009	-0.0356	-0.003	0.2742	0.0472
<b>Tamaño de la empresa</b>						
Pequeña	0.6594**	0.049*	-0.5213	-0.0378	-1.3399**	-0.1321
Mediana-grande	0.7221***	0.057**	-0.0888	-0.0086	-1.0318	-0.1183
Nº de empresas usando el factor de expansión	192,007		25,999		4,970	
Prob > chi <sup>2</sup>	0.0000		0.0000		0.0000	

\*\*\* Significativo al 1%, es decir, resultados son confiables al 99%.

\*\*Significativo al 5%, es decir, resultados son confiables al 95%.

\*Significativo al 10%, es decir, resultados son confiables al 90%.

Elaboración: DEMI - PRODUCE

## Anexo 10: El efecto de las exportaciones a nivel de firma en otras economías

Existen diversos estudios que muestran el vínculo que existe entre las exportaciones y la competitividad a nivel de firmas, identificando el proceso de exportación como un determinante clave para que la empresa sea competitiva o, en todo caso, más productiva. En esta sección, se hace énfasis en cómo el acceso de la empresa al mercado extranjero puede mejorar la eficiencia de la misma a través de los conocimientos adquiridos en el proceso de exportación: *learning by exporting*.

Por un lado, existen estudios que no encuentran gran evidencia que soporte la teoría del *learning by exporting*. Al respecto, Cleredis, Lach y Tybout (1998) analizan los vínculos entre exportación y productividad a nivel de firmas para los países semiindustrializados: Colombia, Marruecos y México. Ellos encuentran, en primer lugar, que las empresas exportadoras suelen ser más eficientes que las empresas que no lo son. Y, aunque no se encuentra un impacto significativo del *learning by exporting* sobre la eficiencia de las empresas, sí se encuentra que la presencia de otras empresas exportadoras puede hacer más fácil la entrada de firmas domésticas en el mercado internacional, lo que podría indicar que las políticas de promoción a la exportación podrían estar ayudando al desarrollo de bienestar de esos países. Luego, Bernard y Jensen (2004), al hacer el análisis para las empresas manufactureras

de Estados Unidos, no encuentran evidencia significativa de que las exportaciones incrementen el nivel de productividad de las empresas. Sin embargo, encuentran que si bien la productividad de la empresa ya es alta antes de comenzar a exportar, esta crece mucho más rápido en las empresas que sí exportan que en las que no lo hacen. Asimismo, Delgado, Fariñas y Ruano (2002) encuentran evidencia de que las empresas españolas exportadoras suelen ser más productivas que las que no exportan, pero una evidencia débil con respecto a los efectos del *learning by exporting*, sobre todo en empresas exportadoras jóvenes.

Por otro lado, otros estudios muestran resultados consistentes con la teoría del *learning by exporting*. Wagner (2002), por ejemplo, al desarrollar un estudio para las empresas alemanas, encuentra que las exportaciones efectivamente tienen un impacto positivo en el crecimiento de la productividad laboral, en el empleo y en los salarios. Asimismo, Bleaney, Filatotchev y Wakelin (2000) ponen a prueba la teoría del *learning by exporting* para Bielorrusia, Rusia y Ucrania, y lo que encuentran es que el empleo está relacionado positiva y significativamente con el desempeño de las exportaciones en el periodo anterior, lo cual es consistente con la idea de que las exportaciones aceleran el proceso de aprendizaje de las firmas de estos países. Del mismo modo, Hallward-Driemeier, Iarossi

y Sokoloff (2002), al utilizar datos a nivel de firmas (manufactureras) de cinco países del Asia Oriental, argumentan que las firmas, al entrar al mercado internacional, muestran un aumento en la productividad,

pero no exactamente por un shock exógeno, sino por la decisión previa de efectivamente entrar a un nuevo mercado que obliga a las empresas a buscar constantemente mejoras en su productividad.

## Síntesis de trabajos sobre los efectos de las exportaciones a nivel de firmas en otras economías

Autor	Países	El impacto de los incentivos tributarios sobre:	Resultados
<b>Cleredis, Lach y Tybout (1998)</b>	Colombia, Marruecos y México	La productividad de las empresas manufactureras	Las empresas exportadoras suelen ser más eficientes. La presencia de otras empresas exportadoras facilita la entrada de empresas domésticas al mercado internacional.
<b>Bernard y Jensen (2004)</b>	Estados Unidos	La productividad de las empresas manufactureras	No se encuentra evidencia significativa de que las exportaciones incrementen el nivel de productividad de las empresas
<b>Delgado, Fariñas y Ruano (2002)</b>	España	La productividad de las empresas manufactureras	Evidencia débil con respecto a los efectos del <i>learning by exporting</i> .
<b>Wagner (2002)</b>	Alemania	La productividad laboral, en el empleo y en los salarios	Las exportaciones tienen un impacto positivo y significativo.
<b>Bleaney, Filatotchev y Wakelin (2000)</b>	Bielorrusia, Rusia y Ucrania	Empleo	El empleo está relacionado positiva y significativamente con el desempeño de las exportaciones.
<b>Hallward-Driemeier, Iarossi y Sokoloff (2002)</b>	Indonesia, Corea, Malasia, Filipinas y Tailandia	La productividad de las empresas manufactureras	Aumento en la productividad, pero no solo por la decisión de entrar, sino por la presión constante de mejorar la productividad.

Fuente: Cleredis, Lach y Tybout (1998), Bernard y Jensen (2004), Delgado, Fariñas y Ruano (2002), Wagner (2002), Bleaney, Filatotchev y Wakelin (2000), Hallward-Driemeier, Iarossi y Sokoloff (2002).  
Elaboración: DEMI - PRODUCE



# Bibliografía

Artana, D., & Templado, I. (2015). El caso de las zonas francas de exportación de Costa Rica, El Salvador y República Dominicana. Banco Interamericano de Desarrollo.

Aspilcueta, M. (1999). Desempeño de la pequeña empresa y mediana empresa exportadora del sector textil y confecciones del Perú. Lima: Organización Internacional del Trabajo.

Banco Interamericano de Desarrollo. (2001). Competitividad: el motor del crecimiento. Washington, D.C.

Banco Interamericano de Desarrollo. (2010). La era de la productividad. (C. Pagés, Ed.)

Bernard, A., & Jensen, J. (2004). Exporting and Productivity in the USA. *Oxford Review of Economic Policy*, 20(3).

Bleaney, M., Filatotchev, I., & Wakelin, K. (2000). Learning by exporting: Evidence from three transition economies. Centre for Research on Globalisation and Labour Markets.

Céspedes, N., Aquije, M., Sánchez, A., & Vera-Tudela, R. (2014). Productividad sectorial en el Perú: Un análisis a nivel de firmas. Banco Central de Reserva del Perú

Chacaltana, J. (2005). Capacitación laboral proporcionada por las empresas: el caso peruano. Lima: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación – Cedep.

Chacaltana, J. y G. Yamada (2009). Calidad del empleo y productividad laboral en el Perú. IDB Working Papers, 691.

Cleredis, S., Lach, S., & Tybout, J. (1998). Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco. *The Quarterly Journal of Economics*, 903-47.

Cosío Jara, F. (2006). Ley General de Aduanas comentado concordado sumillado jurisprudencia índice analítico (Tercera ed.). Rodhas.

De la Fuente Torres, L. A. (2014). El régimen aduanero de reposición de mercancía con franquicia arancelaria y su naturaleza jurídica como una forma de exoneración al impuesto general a las ventas. Lima, Perú.

De Loecker, J. (2013). Detecting Learning by Exporting. *American Economic Association*, 1-21.

- Delgado, M., Fariñas, J., & Ruano, S. (2002). Firm productivity and export markets: a non-parametric approach. *Journal of International Economics*, 57, 397-422.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., & Meyer-Stamer, J. (1996). Competitividad sistémica: Nuevo desafío para las empresas y la política. *Revista de la CEPAL*, 39-52.
- Euromonitor Internacional. (2013). Las Cinco Principales Tendencias en Bebidas no Alcohólicas por País. Euromonitor Internacional.
- Graña, F., Liseras, N., Gennero, A., & Barberis, F. (2010). Competitividad de las firmas del sector textil-confecciones orientadas a moda y diseño. *Actas IV Jornadas Nacionales de Investigación de las Economías Regionales*. Paraná, Entre Ríos, Argentina.
- Gutti, Patricia (2013). La cadena textil e indumentaria en Argentina. Publicado en "La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI" por las Naciones Unidas.
- Hernandez, J. C., & Vizán, A. (2013). Lean Manufacturing: Conceptos, técnicas e implementación. Fundación EOI. Obtenido de [http://es.slideshare.net/slides\\_eoi/lean-manufacturing-conceptos-tnicas-e-implantacin](http://es.slideshare.net/slides_eoi/lean-manufacturing-conceptos-tnicas-e-implantacin)
- Iarossi, G., Sokoloff, K., & Hallward-Driemeier, M. (2005). Exports and manufacturing productivity in East Asia: A comparative analysis with firm-level data. National Bureau of Economic Research, Inc.
- ICTSD. (2010). El sector textil y confección y el desarrollo sostenible en Guatemala. Ginebra, Suiza: International Centre for Trade and Sustainable Development.
- INEI (2010). Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas - CIIU Revisión 4. Lima: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del INEI.
- Instituto Peruano de Economía. (2002). Obstáculos para el aumento de la productividad. Serie Estudios. Obtenido de <http://ipe.org.pe/wp-content/uploads/2009/06/obstaculos-competitividad-2.pdf>
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: a dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), 28-44.
- Mathews, J. (1 de julio de 2014). Exportaciones: Problemas frecuentes. Obtenido de SEMANAeconómica: <http://semanaeconomica.com/escala-global/2014/07/01/exportaciones-problemas-frecuentes/>
- Mathews, J. (12 de marzo de 2013). Oferta exportable competitiva. Obtenido de SEMANAeconómica: <http://semanaeconomica.com/escala-global/2013/03/12/oferta-exportable-competitiva/>

Muñoz, W. (2006). Perú: Tradición textil y competitividad internacional. Fondo Editorial de la Universidad Católica Sedes Sapientiae.

OECD and World Bank Group. (2015). Inclusive Global Value Chains. Policy options in trade and complementary areas for GVC Integration by small and medium enterprises and low-income developing countries. Report prepared for submission to G20 Trade Minister Meeting, Istanbul, Turkey: OECD and World Bank Group.

Olley, S., & Pakes, A. (1996). The Dynamics of productivity in the telecommunications equipment industry. *Econometrica* 64(6), 1263-1297.

Pantigoso Velloso Da Silveira, F. (Diciembre de 2015). ¿Cómo tributan las empresas? Recuperado el 05 de abril de 2016, de Saberes compartidos de la Universidad del Pacífico: <http://www.saberescompartidos.pe/derecho/como-tributan-las-empresas.html>

Poisetti, M. (2010). Estudio económico de la actividad manufacturera, la concentración y la especificidad industrial.

Prochnik, V., De Negri, J., Garrido, C., Rodrigues Pecanha, V., & Stanley, L. (Abril de 2011). La inserción de América Latina en las cadenas globales de valor. Red Mercosur de Investigaciones Económicas.

Roca, J. (2010). Evaluación de la efectividad y eficiencia de los beneficios tributarios. Banco Interamericano de Desarrollo.

SUNAT. (Diciembre de 2015). ExportaFácil: ¿Qué es Exporta Fácil? Recuperado el 15 de diciembre de 2015, de [http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/que\\_es.htm](http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/que_es.htm)

SUNAT. (Diciembre de 2015). GJA-03 LEY GENERAL DE ADUANAS. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>

Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria. (2015). Impuesto a la Renta de Tercera Categoría: Ejercicio gravable 2015. Lima.

Tello, M. (2012). Productividad total factorial en el sector manufacturero del Perú: 2002-2007. *Economía* Vol. XXXV N°70, semestre julio-diciembre 2012, 103-141.

Todo, Y. (2011). Quantitative evaluation of the determinants of export and FDI: Firm-level evidence from Japan. *World Economy*, 34(3), 355-381.

Wagner, J. (2002). The causal effects of exports on firm size and labor productivity: First evidence from a matching approach. *Economic Letters*, 77(2), 287-92.





**MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN**  
DIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS ECONÓMICOS, EVALUACIÓN Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL  
Dirección de Estudios Económicos de MYPE e Industria  
Calle Uno Oeste N° 060, Urb. Córpac - San Isidro  
Central Telefónica: 616 2222  
[www.produce.gob.pe](http://www.produce.gob.pe)