UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

PROGRAMA ACADÉMICO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Reglas de origen del APC Perú-EE.UU. como condicionante en la competitividad de las exportaciones de polos (t-shirts) de algodón a Estados Unidos, a 10 años de su entrada en vigencia

TESIS

Para optar el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR(ES)

Cabrera Chelge, Melissa Mercedes (0000-0003-2269-785X)

Quispe Roca, Ivette Fanny (0000-0002-4692-0713)

ASESOR

LLona Silva, Cesar Augusto (0000-0003-3342-8401)

Lima, 29 de agosto de 2020

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres por confiar en mí siempre, motivarme, guiarme para la realización de mis metas y haberme forjado como la persona que soy en la actualidad.

Melissa M. Cabrera Chelge

Dedico este trabajo a mi madre; mi más grande amor, mi motor y motivo. A mis hermanos; porque siempre creyeron en mí y engrandecieron mis logros. A mis sobrinos porque vieron en mi un apoyo y un ejemplo a seguir y a mi padre por ser mi ángel el cual me protege e ilumina ¡siempre!

Ivette F. Quispe Roca

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos en primer lugar a Dios fuente de fortaleza y guía en este camino para el alcance de nuestras metas.

A nuestro asesor Cesar Llona Silva por todo su apoyo, guía y motivación para sacar adelante esta investigación.

A la economista Beatriz Cubas Zanabria, experta en el tema por compartir con nosotros su valioso conocimiento y orientación.

Y en especial a los expertos y representantes de las empresas que nos brindaron su tiempo, conocimiento y experiencia en el rubro para el desarrollo de la presente investigación.

RESUMEN

Los polos de algodón son uno de los principales productos con mayor exportación del sector textil debido a la calidad de su confección y fino acabado. El Perú, desde el 2009, cuenta con un acuerdo promocional comercial con EE.UU., principal importador de polos de algodón peruano, sin embargo las exportaciones a dicho destino no han tenido el crecimiento esperado. Por lo cual, la presente investigación tiene la finalidad de identificar si las reglas de origen negociadas en el APC Perú- EE.UU. son un condicionante en la competitividad de las exportaciones de polos de algodón, considerando el periodo de 10 años desde la entrada en vigencia de dicho acuerdo. Para llevar a cabo la investigación, se ha revisado los antecedentes históricos previos al APC, las reglas de origen y las reglas específicas, para tener un mejor panorama de la situación del problema, asimismo se realizó un análisis situacional global, regional y nacional. La presente es una investigación con enfoque cualitativo que recolecta los datos de forma primaria directamente de los principales actores de las exportaciones de polos de algodón hacia EE.UU., mediante entrevistas, de las cuales se obtuvo como resultado que si bien es cierto que las reglas de origen establecidas en el APC Perú – EE.UU., exigen el uso de hilado originario de una de las partes de los países miembros, y de cierta manera condiciona la competitividad, sin embargo es un punto que los exportadores pueden y han venido manejando desde antes de la entrada en vigencia del APC.

Palabras clave: Reglas de origen; APC Perú-EE.UU.; exportación de polos de algodón; hilado en adelante.

Rules of origin of the United States-Peru Free Trade Agreement as a determining factor in
the competitiveness of exports of cotton t-shirts to the United States

ABSTRACT

T- shirts cotton are one of the main products of the textiles market due to the quality of their clothing and use of fine raw materials. Since 2009, Peru has had a commercial promotional agreement with the United States, the main importer of Peruvian t-shirts cotton, however, exports to that destination have not had the expected growth. Therefore, this research aims to identify whether the rules of origin negotiated in the Peru-US APC are a determining factor in the competitiveness to exports of t-shirts cotton, considering the 10-year period from entry into force mentioned agreement to carry out the research, the historical antecedents prior to the APC, the rules of origin and the specific rules have been reviewed to have a better overview of the problem situation, as well as a global, regional and national situational analysis. This is a research with a qualitative approach that collects data primarily directly from the main exporter of t-shirts cotton to the United States, through interviews, from which it was obtained as a result that the rules of origin established in the APC Peru - USA, require the use of yarn originating from one of the parts of the member countries, and in a certain way conditions competitiveness, however it is a point that exporters have already been considering since before entry into force of the APC.

Keywords: Rules of origin; The United States-Peru Free Trade Agreement; export of cotton T- shirts; yarn forward.

INDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO 1 Marco teórico	4
1.1 Antecedentes	4
1.1.1 Nacionales	4
1.1.2 Internacional	7
1.2 Teorías relacionadas al comercio internacional	11
1.2.1 Teorías del Comercio Internacional	11
1.2.2 Marco Legal.....	15
1.2.3 Antecedentes Históricos	16
1.3 Marco Conceptual	18
1.3.1 Acuerdo comercial.....	18
1.3.2 Partida arancelaria	18
1.3.3 Reglas de origen	20
1.3.4 Regla Específica de Origen (REO).....	22
1.4 Análisis Situacional.....	23
1.4.1 Global	23
1.4.2 Regional.....	28
1.4.3 Nacional.....	31
CAPÍTULO 2 Plan de investigación	36
2.1 Definición del problema.....	36
2.2 El problema	45

2.3 Hipótesis.....	46
2.3.1. Hipótesis específicas.....	46
2.4 Objetivo general	47
2.4.1 Objetivos específicos.....	47
2.5 Justificación de la investigación.....	48
CAPITULO 3 Metodología de la investigación.....	50
3.1 Marco metodológico	50
3.1.1 Tipo de investigación	50
3.1.2 Diseño de la investigación.....	50
3.1.3 Categorías de la investigación	51
3.1.4 Técnicas e instrumentos de la investigación.....	53
3.1.5 Guía de entrevistas.....	54
3.1.6 Población y muestra de la investigación.....	56
CAPITULO 4 Análisis y discusión de resultados	61
4.1. Análisis de objetivos y discusión de resultados	61
4.1.1. Análisis del Objetivo específico N° 1	61
4.1.2. Análisis del Objetivo específico N° 2	68
4.1.3. Análisis del Objetivo específico N° 3	70
4.2 Hallazgos de la investigación.....	75
4.3 Barreras y brechas de la investigación.....	80
CAPITULO 5 Conclusiones y recomendaciones.....	82
5.1 Conclusiones	82

5.2 Recomendaciones.....	85
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	87
ANEXOS.....	98
Anexo 1. Matriz de búsqueda.....	98
Anexo 2. Matriz de coherencia	99
Anexo 3. Convenciones de transcripción de Jefferson (1984).....	100
Anexo 4. Validación de guía de entrevistas	101
Anexo 5. Matriz de categorización.	102
Anexo 6. Transcripción de entrevistas	103

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Principales Empresas Exportadoras de Polos de Algodón con Destino a Estados Unidos en el 2019	34
<i>Tabla 2</i> Lista de los Mercados Importadores para un Producto Exportado por Perú.	37
Tabla 3 Principales 10 Países Exportadores del Código Armonizado 610910.....	41
Tabla 4 Lista de los Mercados Proveedores para un Producto Importado por Estados Unidos de América	42
Tabla 5 Guía de entrevistas	55
Tabla 6 Perfil de los entrevistados: Segmento 1	59
Tabla 7 Perfil de los entrevistados: Segmento 2	60
Tabla 8 Cuadro de co-ocurrencias de la categoría oportunidad de mejora.	78

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Pasos previos a la entrada en vigencia del APC.....	17
Figura 2. Principales Países Exportadores Textiles en el Mundo.	24
Figura 3. Participaciones del mercado global de T-shirts de algodón (basado en porcentajes)	25
Figura 4. Evolución de las exportaciones peruana de textiles y confecciones.	31
Figura 5. Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Perú.	33
Figura 6. Flujo de la cadena productiva del sector textil.	35
Figura 7. Porcentajes de participación de los países proveedores de prendas de vestir importadas por EE.UU.....	44
Figura 8. Categorías a priori de la investigación.	52
Figura 9. Categorías de la investigación..	53
Figura 10. Categoría 1: Reglas de origen como condicionante en la competitividad.....	62
Figura 11. Categoría 2: Producción integrada como factor de competitividad.	65
Figura 12. Categoría 3: Estados Unidos como competidor directo	69
Figura 13. Categoría 4: Países competidores. Elaboración propia.	71
Figura 14. Sub categoría: Países más competitivos sin preferencias arancelarias.....	72
Figura 15. Sub categoría: Países más competitivos con las mismas reglas de origen.	73
Figura 16. APC como factor determinante de la competitividad.....	75
Figura 17. Categorías relacionadas a oportunidad de mejora.	78
Figura 18. Diagrama de las categorías co-ocurrentes con la categoría oportunidad de mejora.	79

INTRODUCCIÓN

Los acuerdos internacionales son útiles para establecer reglas y adquirir derechos ante otro país, específicamente en el ámbito del derecho internacional de forma concreta y en áreas específicas. Es por ello que los países han buscado establecer acuerdos de forma estratégica y para beneficio y crecimiento de quienes participan en ellos. Perú, para el 2019, contaba ya con 21 acuerdos comerciales suscritos. Entre los vigentes se tiene como uno de los principales, sino el principal, al Acuerdo de Promoción Comercial PERU - EE.UU. (En adelante APC Perú-EE.UU.), que entró en vigor en el 2009. El objetivo de este acuerdo se centra en disminuir las barreras del comercio exterior entre ambos países.

Un aspecto importante respecto a los condicionantes para el acceso al mercado en todo acuerdo preferencial de esta naturaleza, son las reglas de origen, las cuales pretenden delimitar la manera en que el proceso productivo de una mercancía dé como resultado un producto originario y merecedor del tratamiento arancelario preferencial previsto en el acuerdo. De esta manera, juegan un rol determinante no solo en lo que refiere al mencionado acceso preferencial, sino a lo que refiere a la competitividad de los exportadores al regular procesos productivos, afectando sus procesos productivos y sus estructuras de costos.

En este contexto, el presente análisis se enfoca en las exportaciones de polos de algodón peruano con destino a EE.UU., al ser uno de los productos con mayor exportación dentro del sector textil, habida cuenta de su reconocida calidad, que explica su aceptación en el mundo. Sin embargo, al evaluar el comportamiento de dichas exportaciones con destino a EE. UU., en los años posteriores a la entrada en vigor del APC, en comparación con lo registrado en la época del Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA, por sus siglas en inglés) (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2020), se puede observar que su

evolución tuvo un comportamiento no tan favorable. Si bien el APC mantuvo, en líneas generales, las mismas reglas de origen para este producto, no deja de llamar la atención, pues con un acuerdo bilateral, con la consolidación de las preferencias existentes que supuso, se hubiese esperado conseguir el aumento en las cifras de exportación de este producto.

Cabe precisar que EE. UU., constituye el principal importador de polos de algodón peruano; representando para el año 2019 aproximadamente el 70% del total de las exportaciones peruanas de este producto, según estadísticas de Trade Map (Centro de Comercio Internacional, 2020a).

En este sentido, en la medida en que las reglas de origen del APC determinan el proceso productivo que deben llevar los polos de algodón para ser exportados a EE.UU., resulta significativo analizar si la estructura de costos que se deriva del tipo de proceso e insumos que deben intervenir en su fabricación, de conformidad con dichas normas o reglas de origen, constituyen o no un elemento de pérdida de competitividad hacia dicho mercado, tomando en consideración que existen países directamente competidores que vienen, a diferencia del caso del Perú, creciendo de manera significativa en su participación en las importaciones estadounidenses.

En sintonía con lo anterior, se considera importante comprender porqué las exportaciones de polos de algodón no han seguido un rumbo de crecimiento similar al periodo de vigencia del ATPDEA, experimentando una importante caída en el 2009 (año en que entra en vigor el APC Perú-EE.UU.). Es necesario acotar que en la actualidad (cierre del 2019), el Perú cuenta con una participación de tan solo el 4.4% del total de las importaciones de polos de algodón de EE.UU. al mundo (Centro de Comercio Internacional, 2020b).

En este contexto, y como se detallará más adelante, existen trabajos que dan cuenta ya de la relación de dependencia que tienen nuestras exportaciones del sector confecciones con la capacidad de crecimiento del sector hilandero, habida cuenta a la regla de origen de “hilado en adelante” que rige para dicho sector en el marco del APC Perú-EE.UU.

Por lo antes expuesto, el objetivo de esta investigación es conocer si las reglas de origen negociadas en el marco APC PERU – EE.UU. inciden en la competitividad de las exportaciones de polos de algodón a Estados Unidos.

Para ello, se ha estructurado el presente trabajo en cinco capítulos. El primer capítulo con el marco teórico donde se analiza los antecedentes nacionales e internacionales de la investigación, las teorías relacionadas, el marco conceptual y el análisis situacional. En el segundo capítulo se detalla el desarrollo del plan de investigación, donde se menciona el problema, hipótesis y objetivos generales de la investigación, los cuales serán desarrollados en base al marco metodológico detallado en el tercer capítulo, seguido del análisis y discusión de resultados contenidos en el cuarto capítulo, para así encontrar los hallazgos y efectuar tanto las conclusiones como las recomendaciones finales, por medio del análisis de documentos y de la información obtenida mediante las entrevistas a profundidad desarrolladas en la presente investigación.

CAPITULO 1 Marco teórico

1.1 Antecedentes

En el presente capítulo se revisaron los trabajos de investigación realizados con antelación a la presente investigación, considerando en la búsqueda palabras claves como: “APC Perú – EE.UU.”, “reglas de origen”, “exportación de polos de algodón” entre otros (considerados en la matriz de búsqueda que se adjunta en el anexo 1), y que están relacionados al tema y objetivo de investigación. Asimismo se utilizaron bases de datos como EBSCO, SCOPUS, repositorios de diversas universidades, artículos y publicaciones, de los cuales se han seleccionado los antecedentes más relacionados al tema, ya que no ha sido estudiado anteriormente y no se encuentra literatura implícita.

1.1.1 Nacionales

Se inicia el apartado con Bayona (2019) viceministra de comercio exterior y su presentación “A 10 años del TLC Perú- Estados Unidos” en donde expone que dicho TLC mejora la competitividad de la economía peruana a través del acceso a importaciones de materias primas, bienes terminados y de capital. Sin embargo, menciona que el sector textil, a diferencia de otros sectores decreció en 15% entre los años 2008 al 2018, siendo un porcentaje considerable que se debe contrarrestar. Esta información arroja alguna evidencia en el sentido de que el APC Perú – EE.UU. podría no haber jugado el rol que se esperaba, o al menos no jugó un rol determinante, como instrumento para la consolidación y el crecimiento de las exportaciones del sector textil.

Ya Espinoza y Lamas (2018) a través de su tesis de la universidad San Martín de Porres, la cual titula “Factores que inciden en la disminución de las exportaciones peruanas de T-shirt

hacia el mercado de Estados Unidos (2007-2016)”, tuvieron como objetivos determinar los principales factores que inciden en la disminución de las exportaciones de t-shirt hacia Estados Unidos, en esta investigación con enfoque cualitativa y un diseño exploratorio a través de entrevistas a profundidad a especialistas del sector textil y la revisión documental; establecen que la disminución de las exportaciones peruanas de T-shirt hacia Estados Unidos se debe a: , la variación de la tasa del drawback, el alto costo del transporte internacional, la mano de obra (por el alto costo laboral de un trabajador textil peruano frente a la mano de obra del mundo); la falta de aprovisionamiento de la materia prima (por la sustitución parcial o total, comercial productiva del algodón peruano por otro de mayor producción y/o material sustituto, en algunos casos de menor costo), así como también la tecnología (maquinarias que impulsen mayor producción) y la poca diferenciación de los productos peruanos frente a la alta competencia internacional. Lo anterior permite conocer que el sector textil también viene siendo afectado por factores no necesariamente vinculados a las exigencias propias del APC Perú – EE. UU., incluyendo las reglas de origen.

Asimismo, Goytizolo, Molina, Noriega y Tello (2017), en su tesis para obtener la licenciatura de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, con su tema “Causas que originaron que la industria textil peruana disminuya sus volúmenes de exportación de la partida 61.09.10. hacia EE.UU. entre los años 2011 y 2015”, descartaron que existen barreras para arancelarias que influyan en la disminución de las exportaciones de polos de algodón en su investigación con enfoque cualitativo y diseño de teoría no fundamentada y bajo el uso de las entrevistas a profundidad a representantes de empresas exportadora, empresas logísticas y organismos públicos, indicaron que los factores más relevantes se dan principalmente por el incremento en el costo de la mano de obra (lo que ocasionó que los polos de algodón sean más caros de producir y restó competitividad a las empresas exportadoras frente a la competencia

internacional), la disminución de la tasa del Drawback (lo cual generó un mal clima entre los gremios como ADEX y COMEX, quienes vieron este tema como una amenaza para el empresario textil), y la coyuntura internacional de la industria retail de confecciones (factor clave que contribuyó en el descenso de la demanda de prendas de vestir de algodón por parte de Estados Unidos). Todos estos puntos resuelven los objetivos planteados de dicha investigación y reafirman que existen más causas o factores que influyen en la disminución de las exportaciones de polos de algodón, específicamente de la partida a estudiar y dentro del rango de tiempo donde ya se encontraba vigente el APC Perú- EE.UU. que no se vinculan necesariamente a las reglas de origen.

Por su parte, Cubas (2013) en su artículo “Aprovechamiento del APC Perú – EE.UU.: -Hilado en Adelante-” indica que existe un sector que muestra normas de origen con una exigencia mayor respecto a su relevancia doméstica, el cual no es otro más que el sector textil-confecciones, dado que para este sector las reglas de origen establecidas son preferentemente de “hilado en adelante”, que exige que; para que una mercancía sea considerada originaria del Perú, el hilado empleado necesita ser producido localmente, al igual que las subsiguientes etapas productivas. Además, resalta que el Perú tiene este tipo de reglas con el principal destino de las exportaciones de confecciones, los Estados Unidos, y afirma que el crecimiento de las exportaciones del sector de confecciones que utilizan las preferencias arancelarias con este país, depende del crecimiento del sector hilandero, es decir, debido a que la regla que se indica es de “Hilado en adelante”, solo se puede utilizar hilado nacional para la exportación de polos de algodón a EE.UU., no pudiéndose usar hilado de otros países como insumo dentro del proceso productivo de los mismos. Este último artículo sirve de guía y punto de partida de la presente investigación, ya que Cubas hace visible un condicionante establecido por las reglas

de origen, que podría repercutir en la competitividad de los exportadores de polos de algodón con destino a EE.UU.

1.1.2 Internacional

En cuanto a los antecedentes internacionales, por su especificidad no se ha encontrado investigaciones relacionadas directamente al tema puntual en desarrollo, sin embargo, cabe mencionar publicaciones o artículos diversos, con algún tipo de vinculación, que nos permiten delimitar de manera general, la importancia de las reglas de origen en el acceso competitivo a los mercados.

Así pues, se inicia con Maldonado (2014) en Colombia, en su artículo titulado " Las reglas de origen en los tratados de libre comercio" indica que, en la valoración de las RO, se comprende que la mercancía cuenta con un lazo con el sitio en el que se realiza. Para determinar este vínculo se valoran elementos como el sitio de obtención de la materia prima con la que se realiza el producto, los componentes insumos y en general cualquier parte, elemento o ingrediente que se requiere para obtener el producto final, así como también la procedencia de los mencionados insumos, todo esto con la finalidad de comprobar cuál de todos los elementos y aspectos para la fabricación del producto final fue el más determinante, a efectos de la definición del origen de la mercancía. De tal manera que, una vez que el origen es conocido se sabrá si le es aplicable o no algún beneficio arancelario, incluyendo los beneficios de un TLC.

Adams y Capparelli (2018), quienes en su artículo publicado en Global Counsel, titulado "Rules of origin in an EU-UK FTA A 'hidden hard Brexit' for Food and drink exporters", mencionan que las reglas de origen son una parte integral del panorama comercial mundial, aunque a menudo no es entendida en su totalidad. Son la contraparte de las tasas

arancelarias preferenciales otorgadas entre dos o más miembros de la OMC cuando acuerdan un tratado de libre comercio (TLC). Esto quiere decir que las partes acuerdan criterios para lo que constituye un producto "originario" en cada uno de sus mercados y pueda acogerse a dicha preferencia, esto a fin de fomentar el comercio tanto de bienes intermedios como terminados, así como fomenta la producción. Sin perjuicio de lo anterior, las reglas de origen también pueden plantear un número de problemas para aquellas empresas que no pueden cumplir con los requisitos establecidos dentro del acuerdo, ya que estos hacen que incrementen sus costos de producción, idea que se encuentra directamente vinculada con el tema de investigación.

Carvajal (2001) en México, en su libro "Las reglas de origen, sus efectos y consecuencias", menciona que las reglas de origen son un aspecto vital e indispensable para el sistema de comercio multilateral, y que existen diversas razones por las cuales las naciones necesitan atribuir un país de origen a un producto, siendo algunas de ellas consistentes con los principios fundamentales de transparencia y no discriminación del sistema de comercio, mientras que otras se basan en definiciones más estrictas de los intereses comerciales nacionales. Sea cual fuere la razón, el conocimiento a fondo de las reglas de origen, así como su correcto uso, constituyen requisitos esenciales para el efectivo desenvolvimiento del especialista en política comercial dentro del sistema de comercio multilateral.

Huaman (2014) en su libro "Las reglas de origen en el Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos de Norteamérica", menciona que las reglas de origen son importantes porque ayudan a los intervinientes en el comercio internacional en la identificación de aranceles, tratos preferenciales, medidas antidumping, entre otros, debido a que las normas de origen establecen las condiciones mínimas que debe cumplir una mercancía para ser considerada originaria. Mientras más restrictivas sean las normas de origen, mayor

será el impedimento para que se pueda alcanzar la meta de un acuerdo comercial, el cual tiene como labor el incremento del comercio.

Silveira (2008) en Uruguay, en su artículo “Las reglas de origen como herramientas estratégicas para el acceso a los mercados de bienes en los Acuerdos de Libre Comercio” menciona que las reglas de origen «de carácter preferencial » aplicables específicamente a cada acuerdo comercial preferencial son una de las disciplinas comerciales referidas al acceso a los mercados que regulan los Acuerdos de Libre Comercio y se encuentran establecidas en los Regímenes de Origen de los mismos. La función de las reglas de origen en los Acuerdos de Libre Comercio es la de evitar la “triangulación comercial”. Este fenómeno se da porque los países miembros de estos acuerdos gozan de preferencias arancelarias entre sí, pero mantienen niveles arancelarios diferentes frente a terceros países, por ello las reglas de origen buscan evitar que terceros países introduzcan sus bienes al espacio ampliado a través del país miembro del Acuerdo de Libre Comercio que les aplique menores aranceles, para posteriormente gozar de las preferencias arancelarias de dicho acuerdo, exportando el bien hacia otros países miembros, sin haber realizado ningún esfuerzo para ser favorecido con dicha preferencia.

Concha V., J. R., Heilbron, D., & Suarez, M. A. (2016) en Colombia, en su artículo “Análisis Comparativo de Reglas de Origen en la Alianza Pacífico y en los TLC de los Países Miembros” mencionan que las reglas de origen se vuelven un aspecto fundamental que todo empresario del sector externo debe dominar, debido a la creciente cantidad de tratados y sus diferentes normas, es muy fácil pasar por alto oportunidades o incurrir en costos innecesarios al asignar el origen al producto exportado. Esto podría darse especialmente en bienes manufacturados. Asimismo estos autores indican que estas reglas no se acabaran de

comprender totalmente; sin embargo, resultan muy importantes en la práctica por ello es importante tenerlas en cuenta.

Por otro lado Yi (2015) en Australia en su artículo "Rules of origin and the use of free trade agreements: A literature review", menciona que una de las razones clave para que los países celebren acuerdos de libre comercio (TLC) bilaterales o regionales es eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias entre ellos. Sin embargo, a pesar de ello, muchas empresas optan por no utilizar los TLC debido a las cargas regulatorias impuestas por las disposiciones básicas de esos acuerdos, es decir, las reglas de origen ya que estas generan restricciones, costos más altos y carga adicional, por otro lado considera que la mayor contribución que pueden hacer las investigaciones futuras sobre la administración de las reglas de origen es asegurar que los países que formulan estas reglas estén debidamente informados sobre el cumplimiento e implicaciones de sus acciones.

Finalmente Delfín (2011), en México, en su artículo titulado "Estructura de las Reglas de Origen del TLCAN: un Análisis Metodológico del Valor de Contenido Regional" concluye que las reglas de origen son determinadas en los Tratados para imposibilitar que terceros países adquieran ventaja mediante la triangulación comercial de los países firmantes del tratado. Ahora bien, detalla el autor, que esta limitante no siempre podría resultar la mejor opción para poseer productos competitivos, bien sea por la ganancia de tecnología o insumos no óptimos, siempre y cuando el lucro del producto final resulte provechoso para el productor. Asimismo, indica la existencia de un gran número de diferentes normas de origen que constituye una complicación significativa para el comercio del mundo, las cuales se deben trabajar para que sean más claras, precisas y sencillas, con la finalidad de que verdaderamente sean un estímulo que no solo simplifica el comercio internacional si no que se tenga en cuenta que es imprescindible tomarlas como un factor que fomenta dicho comercio. Ello hace a este artículo

una de las principales fuentes que refuerzan la pertinencia de ahondar en las hipótesis planteadas en esta investigación.

1.2 Teorías relacionadas al comercio internacional

El comercio internacional hace referencia al intercambio de servicios y bienes entre 2 o más países, para esto a lo largo de la historia se han desarrollado diferentes teorías del comercio internacional como resultado de la insuficiente comprensión de las relaciones comerciales y de los beneficios que dicho comercio trae para los países que participan del comercio internacional.

1.2.1 Teorías del Comercio Internacional

Hacia finales del siglo XVIII se establecieron las teorías clásicas de comercio internacional, dentro de las cuales se encuentra la teoría de la ventaja absoluta propuesta por Adam Smith (filósofo y economista escocés) quien estuvo en contra de la aplicación de altos impuestos y de las restricciones estatales, en su obra “La riqueza de las naciones” manifiesta que las naciones debían identificar el área productiva en la que tenían una ventaja absoluta, y especializarse en ésta, esto se aplica a aquella producción que puede ser más eficiente y de mejor calidad. Para Smith, esos eran los productos que debían exportarse, y dentro de las importaciones podían incluir productos que pudiesen ser obtenidos en la propia nación, siempre y cuando su importación costara menos que la obtención de éstos en el propio país (Smith, 1974).

Posterior a ello, a inicios el siglo XIX surge la teoría de la ventaja comparativa desarrollada por David Ricardo, en su libro “On The Principles of Political Economy and Taxation”

publicado en 1817, establece que aunque un país, dados sus recursos, capital, trabajadores y demás, no adquiera una ventaja absoluta en la producción del algún bien en concreto, le es conveniente especializarse en alguna producción y conseguir así que su desventaja sea menor. Igualmente, aquellos países con una ventaja absoluta en la producción de varios bienes deben especializarse en aquellos bienes cuya ventaja sea mayor. Es decir, a cada país le correspondería producir no solamente eso en lo que cuenta ventaja absoluta para producir, sino en lo que es mejor, o al menos en lo que no es peor, es decir, en lo que posea una preeminencia comparativa en producir (David, 1817).

Por el siglo XX surgió la Teoría de la proporción (o dotación) de factores expuesta por los suecos Heckscher- Ohlin, en la cual se hace mención de que cada país será más eficiente en la producción de aquellos productos cuya materia prima es abundante en su territorio, además establece que un país deberá exportar aquellos productos cuyos factores de producción son abundantes, e importar aquellos que utilicen factores productivos escasos en el país (CEUPE, 2019).

En 1987 Michael Porter en su libro “Ventaja Competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior”, designa a la ventaja competitiva como el valor distintivo que una corporación desarrolla para sus clientes, bien sea recurriendo a menores precios en comparación a su competencia o por la distinción de productos, es decir, cualquier peculiaridad establecida por una empresa para diferenciarse del resto, para que esto le ayude a instalarse en un posicionamiento ventajoso para competir. Es así, como toda empresa debe tener una competencia clara, porque solo a través de ella le será posible superar a la competencia (Porter, 1987).

Para Porter los tipos de ventaja competitiva son:

- Por precios bajos; que tiene que ver directamente con la posibilidad de una empresa en ofrecer un producto o servicio a un precio más bajo que el mercado, pero una empresa puede ofrecer un precio más bajo si es capaz de producir su producto o servicio con un costo más bajo.
- Por diferenciación; cuando el producto ofrecido por una empresa es percibido por el público como superior al resto de productos o servicios iguales o sustitutos ofrecidos por otras empresas.
- Por enfoque; basado específicamente a comprender las características y necesidades del público objetivo al que la empresa ofrece sus productos o servicios.

Las teorías antes descritas se relacionan directamente con la presente investigación pues tradicionalmente se ha considerado que Perú tiene una ventaja comparativa en el sector textil específicamente en el sector algodonero ya que tanto el algodón pima como el tangüis son considerados entre los mejores del mundo, y son tipos de algodones originarios de Perú. A su vez la calidad de este algodón es una ventaja competitiva por diferenciación, ya que el algodón peruano es reconocido mundialmente por esta característica. Si bien, esto quizá no resulte tan relevante en lo que refiere al costo de la mano de obra, como bien señalaron los autores antes citados, se debe enfocar en explotar el principal fuerte del producto y resaltar su diferenciación ante la competencia,

Por otro lado, sobre los esquemas de integración económica, la teoría de la integración económica o conocida también como “teoría de las Uniones Aduaneras”, según Martínez, pretende dar a conocer y comprender los cambios que se obtienen como consecuencia de la unificación de los mercados de distintos países en sus distintas fases, indica que esta teoría abrió campo de estudio en el libro de Jacob Viner, “The Customs Unions Issue”, en el que se

analizó los efectos sobre los sistemas de producción, la estructura del consumo, la balanza de pagos y el desarrollo económico. Viner señaló que al analizar los efectos de una integración económica, hay que partir de la base de que inevitablemente se producirán tanto efectos positivos como efectos negativos, pero como no es posible comparar los beneficios de unos con los perjuicios de otros. La Teoría de la Integración Económica se centró inicialmente en estudiar los efectos sobre el sistema productivo, dejando de lado los efectos redistributivos.

Martínez asegura que esto ha dado origen a estudios críticos alternativos que lo que tratan de medir son los efectos de la integración sobre el bienestar social. La teoría establece también la diferencia entre efectos estáticos y dinámicos de las uniones aduaneras. Los efectos estáticos son principalmente los de la reasignación de recursos en el sistema productivo, los de los cambios en la estructura y pautas de consumo, mientras que los efectos dinámicos son las consecuencias a más largo plazo sobre la tasa de inversión, el cambio tecnológico y el crecimiento. (Martínez 2001). Esto es válido para el presente estudio, si bien el APC no crea una unión aduanera, si crea un espacio económico ampliado, en el que las barreras arancelarias y no arancelarias han sido desmontadas, en algunos casos bajo condiciones que exigen de manera efectiva, como señala Martínez, una reasignación de recursos en el sistema productivo.

Cabe mencionar también a la llamada Trampa del ingreso medio; situación en la que han caído muchas economías de América Latina cuyo coste salarial es desmedidamente alto como para competir en los mercados internacionales con mano de obra económica y que, a la misma vez, confrontan dificultades para acceder en el escalón más alto de la cadena industrial con servicios y productos intensivos en conocimiento y tecnología (Bingwen, 2011). Se podría calificar al Perú entonces, como uno de los países con el costo de mano de obra más alto, lo que hace a su producción más cara y con menor competitividad en términos laborales frente a

países como India y China, entre otros, que manejan los más bajos costos de mano de obra y sin embargo cuentan con mayor tecnología para el sector textil.

1.2.2 Marco Legal

El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú-EE.UU. fue suscrito en la ciudad de Washington D.C., EE.UU. el 12 de abril del 2006, aprobado a través de la Resolución Legislativa N° 28766, publicada en el Diario Oficial “El Peruano” el 29 de junio del 2006 y ratificado mediante Decreto Supremo N° 030-2006-RE, publicado en el diario oficial el 30 de junio del 2006. Fue puesto en ejecución por el Decreto Supremo N° 009-2009-MINCETUR, publicado el 17 de enero del 2009 y entró en pleno vigor a partir del 01 de febrero del 2009 (Legis, 2017).

Asimismo, se tiene los siguientes decretos supremos relacionados al tema:

- D.S. N° 001-2009-MINCETUR (Reglamento del Procedimiento de Verificación de Mercancías Textiles o del Vestido, establecido conforme al Acuerdo de Promoción Comercial suscrito entre el Perú y los Estados Unidos).
- D.S. N° 003-2009-MINCETUR (Reglamento que implementa el Régimen de Origen establecido en el Acuerdo de Promoción Comercial suscrito entre el Perú y los Estados Unidos).

A su vez, cabe resaltar el Protocolo de Enmienda al APC Perú – EE.UU., suscrito el 25 de junio del 2007 y aprobado por el Congreso de la República mediante Resolución Legislativa N° 29054, publicada el 29 de junio del 2007, ratificado a través del Decreto Supremo N° 040-2007-RE, publicado el 03 de julio del 2007.

EE.UU. al igual que Perú, son miembros fundadores de la Organización Mundial de Comercio (OMC) desde el 01 de enero de 1995 y partes contratantes del GATT 1947 desde el

01 de enero de 1948, en el caso de los EE.UU. y desde el 07 de octubre de 1951 para el caso de Perú (Legis, 2017).

Para el caso de la liberación comercial que plantea, el APC Perú-EE.UU., se enmarca dentro de los alcances del Artículo XXIV del GATT del 1994, habiendo sido notificado al Comité de Acuerdos Comerciales Regionales con fecha 03 de febrero del 2009 mediante el artículo V: 7 (a) del GATS (párrafo 4 a) de la cláusula de habilitación).

1.2.3 Antecedentes Históricos

Perú empezó a gozar de beneficios arancelarios con Estados Unidos en 1993 a raíz de la Ley de Preferencia Comercial Andina, “Andean Trade Preference Act” (ATPA, por sus siglas en inglés), una propuesta de Estados Unidos donde se otorgaba beneficios arancelarios a la exportación de ciertos productos provenientes de países productores de Coca. Esto beneficiaba no solo a Perú sino también a Colombia y Bolivia (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2019c) . Si bien, esta ley no incluía al sector textil, esto fue un punto de partida para que se planteara en el año 2002 la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga, “Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA, por sus siglas en inglés), cabe señalar que esta ley era renovable cada 4 años, otorgando nuevos beneficios según criterios del país norteamericano (Acuerdos comerciales del Perú, 2019).

Con esta última ley el sector textil pudo gozar de esta preferencia arancelaria a partir del año 2006 cuando se incluyen las partidas arancelarias textiles como los hilados, tejidos, y prendas de vestir, entre ellas los polos de algodón. Esto trajo como consecuencia que las exportaciones del sector textil y confecciones registraran un crecimiento, convirtiéndose en una de las exportaciones de mayor dinamismo dentro del sector no tradicional, siendo que en

el año 2007 ascendieron a US\$ 1,730 millones, monto superior en un 17.6% respecto al del 2006 según información del BCR (Nano, 2019).

La partida exportada más importante de confecciones en el 2007, fue justamente, la de polos de algodón (T-shirts) con su partida 610910, con más del 18.3% representando US\$ 489 millones sucedida por las camisas de algodón, con más del 12.5% es decir, US\$ 271 millones. Por otra parte, diversas partidas mostraron una tasa de crecimiento superior al promedio, entre estas chaquetas, conjuntos, trajes de sastre, shorts y pantalones para mujeres y hombres, prendas de algodón para bebés y las blusas de algodón (Nano, 2019).

Ya desde el 2003, Estados Unidos anunciaba la intención de iniciar negociaciones con Perú para la suscripción de un acuerdo de libre comercio, por ello al año siguiente se inician las rondas de negociaciones con dicho país. Para entender mejor el proceso que derivó la entrada en vigor del APC Perú-EE.UU. véase la figura 1.

Figura 1. Pasos previos a la entrada en vigencia del APC. Adaptado de “A 10 años de la firma del Acuerdo de Promoción Comercial”, Por Aráoz, 2019.

1.3 Marco Conceptual

1.3.1 Acuerdo comercial

Es un convenio bilateral o multilateral entre dos o más países que otorgan preferencias arancelarias y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios, con la finalidad de profundizar la integración económica de los países firmantes (Acuerdos Comerciales del Perú, 2011).

1.3.2 Partida arancelaria

Es la clasificación numérica del Sistema Armonizado que sirve para identificar los productos importados a efectos de aplicarles el régimen aduanero correspondiente, en especial los aranceles a la importación (Globalnegotiator, 2019).

1.3.2.1 Sistema Armonizado:

El sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, es una nomenclatura internacional de mercancías creada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Utilizado por más de 200 países para una clasificación uniforme.

Para este estudio los polos de algodón están bajo el sistema armonizado:

610910 T-shirts y camisetas, de punto, de algodón

1.3.2.2 Subpartidas adicionales:

El Arancel de aduanas del Perú ha sido elaborado en base a la nomenclatura común de los países miembros de la Comunidad Andina (NANDINA), con la inclusión de subpartida adicionales.

- La NANDINA está basada en la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías en su Versión Única en Español, que tiene incorporada la Quinta Recomendación de Enmienda del Sistema Armonizado.
- La subpartida nacional se obtiene agregando dos dígitos a la subpartida NANDINA.

En aquellos casos en que no ha sido necesario desdoblar la Subpartida NANDINA se han agregado ceros para completar e identificar la Subpartida Nacional (SUNAT, 2020).

Los polos de algodón están bajo la subpartida nacional:

6109100031: T-shirt de algodón para hombre o mujer., de tejido, teñido de un solo color unificados, inclusive blanqueados.

1.3.2.3 Lista Arancelaria Armonizada de los Estados Unidos

La Lista Arancelaria Armonizada de los Estados Unidos (HTS o HTSUS, por sus siglas en inglés “Harmonized Tariff Schedule of the United States”) es un sistema de nomenclatura de los EE.UU. utilizado para clasificar los bienes comercializados en función de su composición material, nombre del producto y / o función prevista. El HTS es un código de 10 dígitos diseñado para que cada artículo caiga en una sola categoría. Se divide en capítulos, cada uno de los cuales tiene un número de 2 dígitos, cada categoría de producto dentro de los diversos capítulos se designa con 4, 6, 8 o 10 dígitos. Las categorías de 4 dígitos se denominan encabezados, las clasificaciones de 6, 8 y 10 dígitos se denominan subtítulos (NOAH, 2019).

Los polos de algodón están bajo el subtítulo:

6109.10.00 - T-shirts, singlets, tank tops and similar garments, knitted or crocheted, of cotton.

Traducción: Camisetas, camisetas sin manga y prendas similares, de punto o tejidos de algodón.

1.3.3 Reglas de origen

Las reglas de origen o normas de origen, “son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados” (Organización Mundial del Comercio, 2019).

Según Izan (2003), en su estudio titulado Normas de Origen y Procedimientos para su Administración en América latina detalla que:

Las normas o reglas de origen tienen por objeto determinar con precisión la identidad del país en el cual una mercancía ha sido producida de conformidad con los criterios definidos por una normativa específica al respecto. En otras palabras, indican las condiciones o requisitos que en materia de su composición con respecto a insumos y bienes intermedios, debe cumplir un producto para que se pueda identificar de manera indelible su nacionalidad (p.13).

Según Witker (1993), en su libro El Tratado de Libre Comercio de América Indica que:

Las reglas de origen son las leyes, reglamentos y prácticas administrativas utilizadas para identificar en el país de fabricación sustancias y mercancías objeto de comercio internacional. Son necesarias y fundamentales para los procesos de integración que acuerdan tratos arancelarios preferentes para sus miembros, como para aplicar sanciones a importaciones desleales (dumping y subsidios) o salvaguardias y demás regulaciones no arancelarias (requisitos fitosanitarios, zoosanitarios, etcétera (p.132).

Según, Carvajal (2001) indica que:

Las reglas de origen son los requisitos mínimos de producción, fabricación, elaboración o transformación que debe tener un producto (mercancía) para que se considere originario de un país, a fin de gozar de un trato preferencial de carácter arancelario, o no ser objeto de una penalidad por práctica desleal (p.103).

Asimismo, las reglas de origen son un conjunto de requisitos con los que debe cumplir el producto para conocer si es originario de un lugar, siendo de esta forma viable impedir que terceros países, que no forman parte del acuerdo comercial internacional, se favorezcan de preferencias arancelarias para las cuales no han participado en las negociaciones, mediante la fraudulenta práctica designada “triangulación de origen”. Estas reglas resultan rigurosamente necesarias, precisamente en el aumento de acuerdos comerciales internacionales y el empleo de materiales importados en la producción nacional. Por otro lado, para requerir el trato arancelario preferencial contemplado en los regímenes preferenciales y/o acuerdos comerciales de los que el Perú es favorecido, es preciso que el importador refiera una prueba de origen (certificado de origen o declaración de origen), que efectúe lo dispuesto en el acuerdo comercial o régimen preferencial bajo el cual se solicitará el trato preferencial en el país de destino de la mercancía.

Por lo antes expuesto, es importante que el importador, exportador y productor manejen y conozcan estas reglas de origen para certificar que sus productos poseen los criterios de origen determinados en los acuerdos comerciales, de esta forma, conseguir favorecerse de preferencias arancelarias.

1.3.3.1 Reglas de origen en el Acuerdo de Promoción Comercial Perú – EE.UU.

Las reglas de origen se encuentran establecidas en el capítulo 3 y 4 del acuerdo.
(Humán, 2014)

- En el capítulo 3 se encuentran las reglas particulares para mercancías del sector textil y de confecciones, que se deben cumplir cuando se utiliza insumos no originarios.
- En el capítulo 4 se encuentran las reglas de origen aplicables a todas las mercancías en general, inclusive las del sector textil que se aplican supletoriamente. Asimismo, en este capítulo se establece el procedimiento de calificación de origen y la verificación de origen.

1.3.4 Regla Específica de Origen (REO)

Se trata de un conjunto determinado de reglas que se utiliza en una fracción, subpartida y partida arancelaria, esto se detalla en el anexo 4.3 de las Reglas de Origen Específicas del APC Perú – EE.UU. A continuación, se detalla la regla específica para partida de polos de algodón 61.09.10.

- Capítulo 61, complementos y prendas de vestir (accesorios), de punto. Con la finalidad de establecer el principio de una mercancía de este capítulo, la regla ajustable para tal mercancía únicamente será cumplida por el material que conceda el carácter fundamental para la codificación arancelaria de la mercancía y tal material debe compensar las exigencias de cambio arancelario determinados en la norma para la mercancía a la cual se establece el origen.
- 61.01-61.09, un cambio a la partida 61.01 a 61.09 de cualquier otro capítulo, excepto de la partida 51.06 a 51.13, 52.04 a 52.12, 53.10 a 53.11, capítulo 54,

subpartida 5501.20, 5501.30, 5503.20, 5503.30, 5505.10, partida 55.08 a 55.16, o capítulo 60, siempre y cuando la mercancía esté tejida a forma o cortada, cosida o de otra manera ensamblada en territorios de una o más de las partes.

1.4 Análisis Situacional

1.4.1 Global

La producción industria textil global alcanzó los 920 mil millones de dólares en el 2018 proyectando un crecimiento anual de 4.4% aproximadamente para el año 2024, con competidores claves como China, la Unión Europea, Estados Unidos e India, de los cuales resalta (Mordor Intelligence, 2019):

- China, es el principal productor y exportador mundial de textiles y prendas de vestir en bruto.
- Estados Unidos, es el principal productor y exportador de algodón en bruto, y a la vez se trata del principal importador de textiles y prendas de vestir en bruto.
- La industria textil de la Unión Europea comprende Alemania, España, Francia, Italia y Portugal que van a la vanguardia con un valor de más de 1/5 de la industria textil mundial, y actualmente está valorada en más de USD 160 mil millones.
- Por su parte, India es la tercera industria textil más grande y tiene un valor de exportación de más de USD 30 mil millones. India, es responsable de más del 6% de la producción textil total, a nivel mundial, y está valorada en aproximadamente USD 150 mil millones.

Figura 2. Principales Países Exportadores Textiles en el Mundo. Adaptado de “Value of the leading 10 textile exporters worldwide in 2018, by country”, por Statista, 2019.

En lo que respecta a la producción mundial de polos de algodón (T-shirts) se registró en 11.700 millones de unidades en el 2015, 57 millones de unidades más que el año anterior. Hubo un ligero aumento anual de más del 2.7% para el período de 2007 al 2015. Asimismo, para el 2016 el mercado mundial de polos de algodón ascendió a 12.2 millones de unidades, aumentando su tasa de crecimiento promedio hasta más del 3.2% en los últimos nueve años. (Ministerio de comercio Exterior y Turismo, 2016).

Según (OEC, s.f.), para el 2017 los polos de algodón ocupan el puesto 85° de producto más comercializado y el 1161° de producto más complejo en el mundo, los principales exportadores son China (\$7.02 Billones), Bangladesh (\$5.89 billones), Turquía (\$3.15 billones), India (\$2.57 billones) y Alemania (\$1.69 billones). Los principales importadores son Estados Unidos (\$6.09 billones), Alemania (\$4.42 billones), Reino Unido (\$2.62 billones), Francia (\$2.41 billones) y Japón (\$2.27 billones). El aumento de las exportaciones en estos

países se debe a los medios de producción orientados a la exportación, factibles como resultado de los bajos costos laborales, especialmente en China que cuenta con 18% del mercado global de polos de algodón como se muestra en la figura 3.

Figura 3. Participaciones del mercado global de T-shirts de algodón (basado en porcentajes), Adaptado de “T-Shirts y camisetas interiores de punto”, por OEC, 2019.

Para el año 2019 las exportaciones de polos de algodón han disminuido significativamente en el tercer trimestre (julio-septiembre) debido a la depreciación de la moneda dentro de los países competidores, y el bajo precio ofrecido por los compradores, lo cual registro una caída del 7% en comparación con el mismo período del año fiscal anterior (Dhaka, 2019).

El enfoque de China a las exportaciones de textiles y prendas de vestir se guía por dos principales estrategias y políticas nacionales. El primero es su 13° Plan Nacional Quinquenal, se trata de un plan general de desarrollo nacional desde el 2016. El plan de desarrollo económico y social incluye iniciativas de políticas para el desarrollo de sus principales industrias, apoyo a programas de promoción de exportaciones, proyectos de demostración internacional y mucho más. El segundo es el Plan de Ajuste y Revitalización de Industria Textil

2011-2020, lanzado en abril de 2012 que buscó revitalizar la industria textil de China a través de una variedad de estrategias (Ríos, 2016).

Según indica Ríos, desde el 2016 hasta el 2020, el 13° Plan Nacional Quinquenal ayudará a apoyar proyectos de demostración, guiar empresas y desarrollar productos domésticos, agrupaciones internacionales para promover los intereses y las exportaciones chinas. Esto tiene como fin:

- Aumentar el nivel de cooperación internacional en materia económica y zonas de desarrollo tecnológico.
- Establecer un repositorio para proyectos de cooperación en capacidad de producción.
- Orientar a las empresas a participar en los mercados internacionales.
- Desarrollo de agrupaciones industriales en el extranjero adecuadas a las condiciones locales.
- Establecer mecanismos para facilitar la coordinación general y comunicación que implique la participación de empresas, gobiernos locales, cámaras de comercio e industria y asociaciones.
- Promover una transformación del comercio exterior hacia una mejor calidad.
- Establecer sistemas para facilitar nuevas formas de comercio, como el comercio electrónico transfronterizo.

Asimismo, el mercado de polos de algodón en China ha ido en aumento, en los últimos años ha tenido un crecimiento de 30% El principal destino de los polos de algodón fabricados en China es Estados Unidos pese a no contar con un acuerdo comercial con dicho país. Este

país aplica una tasa general de arancel de importación correspondiente al 16.5 % (Flexport, 2018).

Otro de los mercados productores de polos de algodón es Bangladesh, si bien desde un inicio su industria no era competitiva debido a poca inversión por parte del Estado. Es a partir de 1982 que el gobierno ha estado brindando diversos apoyos políticos que han ayudado a florecer el sector, teniendo un ascenso a partir de 1999, convirtiéndose finalmente en el mayor sector de ingresos de exportación en los años 2007-08. En la actualidad, Bangladesh es el segundo mayor exportador de prendas de vestir terminadas en el mundo con una participación global de 15%, También es el segundo en exportación de prendas de punto. (OEC, s.f.).

Bangladesh obtuvo en el 2018 un total del 18,3 % del suministro mundial de polos de algodón, colocándose en el segundo lugar después de China. Las exportaciones de polos de algodón totalizaron US \$ 46.5 billones, cayendo en 0.3% respecto al año anterior. El principal mercado de las exportaciones de polos de punto de Bangladesh es Alemania a quien le exportó el 19% de su total en ese mismo año. (OEC, s.f.).

En pocas palabras, los países asiáticos representaron el valor más alto en dólares de polos de algodón exportados (incluidos todos los materiales) durante el 2017 con envíos valorados en US \$ 25.1 mil millones que representa 56.7 % de las exportaciones mundiales. Según Hatem (2018), Bangladesh es conocido como un centro de abastecimiento de polos de algodón, en donde se exportan productos de punto por más de US \$ 13 mil millones al año.

Por otro lado, la industria textil doméstica en la India está proyectada para alcanzar los US \$ 223 billones para el año 2021 desde los US \$ 150 billones en noviembre de 2017 (Rashedul y Hossain, 2016).

Según los últimos informes de la firma líder de consultoría de gestión de la India, Technopak Advisors Pvt. Ltd., el tamaño del mercado de polos de algodón en la India se estima en 23.211 millones INR, que se espera que crezca a una tasa del 10 % en la próxima década para alcanzar 61.954 millones INR en 2027. Según informes de la industria, en el escenario actual, la ropa de hombre tiene una participación clave en el mercado, seguida por la ropa de mujer y la ropa de niños. Al mismo tiempo, el segmento de mujeres está registrando un crecimiento más rápido que los expertos atribuyen a la base comparativamente más baja del tamaño del mercado y la creciente aceptación de la ropa casual entre las mujeres. Además, los polos de algodón también están encontrando un espacio más grande en el armario de las niñas (Technopak, 2019).

Credence Research (2018) menciona que India registrará la mayor tasa de crecimiento para la venta de polos de algodón en la región de Asia y el Pacífico en los próximos cinco años. En la actualidad, el mercado de los polos de algodón es prometedor. Es un segmento muy versátil y ahora está emergiendo como las categorías de más rápido crecimiento en la India.

1.4.2 Regional

Centroamérica sigue existiendo como un área muy atrayente para la comercialización e inversión en textiles, sin embargo, los costos laborales no precisamente son los menos costosos. Los tratados de la zona con los EE.UU. y países asiáticos le otorgan ventajas competitivas muy trascendentales. Si bien, los orígenes asiáticos de bajo costo siguen teniendo una importancia trascendental en la cadena mundial del suministro de la moda, no se puede dejar de señalar la importante y creciente tendencia del abastecimiento en cercanía y el fenómeno de la relocalización que presentan estos países.

El sector textil en Honduras es una de las columnas elementales de la economía del país, el beneficio de los tratados de libre comercio y la inversión del sector privado que el gobierno de Honduras ha promovido con otros países, han dado apertura a los caminos para otros subsectores, pues se trata de una base de desarrollo de las exportaciones, y una significativa experticia mayor a las tres décadas. El sector textil, es el referente para otras empresas que desean desarrollar otros productos y experimentar nichos de nuevos mercados (Prohonduras, 2018).

En la actualidad, la industria de la maquila forja puestos de trabajo mayores a los 150,000 y mediante el Programa Presidencial Honduras 20/20 se fija generar 600 mil empleos en los contiguos cinco años, de los cuales destacan 200 mil que estarán dentro del rubro textil. De lo anterior, resulta indudable la jerarquía y la importante presencia de la industria textil en la economía nacional. Asimismo, en lo que respecta en materia de inversión, el Gobierno de Honduras brinda sustanciales beneficios en el sector textil, esto consiente que sus costos de logística y mano de obra se encuentren entre los más inferiores de la región centroamericana.

“Honduras 20/20” se trata de una iniciativa privada y pública que procura formar 600 mil puestos de trabajo en un lapso de 5 años (2016-2020) a través del impulso de cuatro sectores claves en los que Honduras posee una importante ventaja competitiva: servicios de apoyo a negocios, turismo, textiles y manufactura intermedia. En lo que concierne al sector textil, Honduras mantiene estipulado reformar la industria para cristalizarse como uno de los principales exportadores a Europa y Estados Unidos y alcanzar a generar alrededor de 200 mil puestos de trabajo con un potencial de facturación de 4,200 millones de dólares en exportaciones.

En el Salvador, las camisetas y polos de algodón de punto resultaron los productos más vendidos durante el primer semestre de 2018. Por su parte los datos del Banco Central de Reserva (BCR) muestran que el país exportó \$416 millones en este tipo de prendas de vestir, el 87 %, equivalente a más de \$363 millones a países fuera de Centroamérica. Los polos de algodón y camisetas de punto figuraron en las exportaciones totales del país en un 13.6 %. Así pues, el BCR reveló que, al cierre de junio 2018, las exportaciones salvadoreñas manejaron \$3,047.9 millones, con un crecimiento interanual de 5.6 %. La lista de productos mayormente exportados también incluye a los chalecos, cardiganes, pullovers, suéteres (jerseys) y otros artículos similares por unos \$172 millones (5.6 % del total), que cotejado al primer semestre del año pasado mostraron un incremento de 19% en las ventas (Salvador, 2018).

Por otro lado, posterior a la crisis política en Nicaragua, contiguo al crecimiento de importaciones de los EE. UU., América Central ha mostrado un importante incremento en sus exportaciones textiles, especialmente Guatemala. Según cifras reportadas por el Banco de Guatemala (BanGuat), entre enero y noviembre del 2018, 91% del material confeccionado por compañías locales fue vendido a Estados Unidos. Su aumento de ventas a ese país fue del 8% y se reflejó en un valor de realización de 1.200 millones de dólares (Banco de Guatemala, 2019).

Asimismo, Cevallos (2019) afirma que posterior a la demanda en aumento y expectativas para el año, fueron visible los movimientos de capital local. Además, se hizo notoria la inversión en expansión de plantas, equipos y maquinaria, especialmente en hilatura y telas cerca a los 60 millones de dólares, en plantas localizadas en el área metropolitana y en San Juan.

1.4.3 Nacional

En el Perú el sector textil está considerado dentro del grupo de exportaciones no tradicionales, es un sector dinámico y que equivale a un 7.2% del PBI manufacturero. Según ComexPerú (2018) no solo ocupa un lugar importante en el rubro de las exportaciones no tradicionales (11% del total del rubro), si no también tienen un impacto positivo para la economía del Perú, puesto que genera empleos directos como indirectos. Según cifras de Sunat, desde el 2012, año en que se alcanzó el record de exportaciones textiles, el Perú no ha logrado mantener un crecimiento con un ritmo constante, presentando su más grande caída en el 2016 como se puede apreciar en la figura que sigue.

Figura 4. Evolución de las exportaciones peruana de textiles y confecciones. Adaptado de El Repunte de las Exportaciones Textiles, por (Comex Perú, 2018).

Se observa en la figura 5 la evolución de las exportaciones peruanas de textiles y confecciones en millones de dólares en el periodo 2012-2018. También se puede apreciar que el último año (2018) termina con una ligera alza en comparación con el año anterior, la que

fue impulsada principalmente por los envíos de pelo fino de alpaca o llama (49%) y t-shirt de algodón (32.8%), según ComexPerú (2018). Para esta investigación es importante conocer el comportamiento de las exportaciones de uno de los principales productos del sector textil: los polos de algodón, clasificados bajo la partida 610910.

Los polos de algodón peruano son caracterizados y valorados en el mundo por la alta calidad de su materia prima, el algodón peruano. Dicha materia prima es sinónimo de calidad y reconocimiento en la industria textil, sus distintos tipos o variedades son considerados como los mejores del mundo, esto por su altísima calidad y la fina textura de sus fibras.

Uno de los principales tipos de algodón es el pima, introducido en el Perú en el año 1918, exactamente en el departamento de Piura, donde las condiciones climatológicas y el tipo de suelo de esta ciudad hacen posible las actuales características inigualables que posee. Es así como los polos de algodón peruano atraen a los ojos del mundo por su suavidad y resistencia. Según indicó ADEX la exportación de polos de algodón en tejido de punto fueron las de mayor incremento en el 2018, con un alza del 15% sostenido en los envíos. Los principales destinos de las exportaciones del textil peruano son Estados Unidos, Italia y Brasil (González, 2019).

Figura 5. Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Perú. Adaptado de “Trade Map”, por (Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), 2018).

En la figura 5 se observa la evolución de las exportaciones peruanas de la partida 610910 “T-shirt y camisetas de punto” de sus principales países importadores en el periodo 2014-2018. Asimismo, se pueden visualizar como las exportaciones de la partida 610910 con destino a Estados Unidos, han ido incrementándose de forma gradual desde el 2016 al 2018. Luego de sufrir la más grande caída en el 2015 después de la entrada en vigor del APC, las exportaciones de polos de algodón han ido experimentando alzas en términos de valor exportado. Además, se puede notar que las exportaciones de T-shirts o polos de algodón tienen como principal importador a los Estados Unidos. Sin embargo, como se detallará más adelante, los niveles actuales son comparables a los valores registrados al inicio de la vigencia del APC.

En el Perú, el sector textil es considerado como uno de los más importantes por su gran repercusión en el desarrollo de la economía nacional. Para los polos de algodón existen muchas

empresas, reconocidas y competitivas entre sí. Entre las principales empresas que exportaron polos de algodón con destino a Estados Unidos en el 2019 destaca el siguiente listado:

Tabla 1
Principales Empresas Exportadoras de Polos de Algodón con Destino a Estados Unidos en el 2019

EMPRESA	% Var 19-18	%Part 19
TEXTILE SOURCING COMPANY S.A.C	12%	12%
GARMENT INDUSTRIES S.A.C.	15%	11%
TOPY TOP S.A	115%	10%
SOUTHERN TEXTILE NETWORK S.A.C.	3%	9%
CONFECCIONES TEXTIMAX S.A.	7%	8%
DEVANLAY PERU S.A.C.	-15%	7%
TEXTIL DEL VALLE S.A.	90%	7%
HILANDERA DE ALGODÓN PERUANO S.A.	13%	6%
TEXTILES CAMONES	2%	4%
OTRAS EMPRESAS (193)	--	21%

Fuente: (SIICEX, 2020)

La industria nacional cuenta con una base textil -hilatura y tejeduría- muy significativa que alimenta a la industria de confecciones y está enfocada principalmente a la exportación. Es decir el sector textil peruano posee la característica de un “Full Package Industry” (Industria de paquete completo) a nivel mundial por su integración vertical desde el aprovisionamiento de la materia prima hasta el producto final, como se puede apreciar en la figura 6.

Figura 6. Flujo de la cadena productiva del sector textil. Adaptado de “Sector Textil del Perú”, por Perez, Rodríguez, & Ingar, 2010.

El comportamiento de las empresas en la industria textil peruana fluctúa conforme a los riesgos del mercado. Los riesgos que más enfrenta el sector textil es la pérdida de mercado de hilados de algodón nacional debido a su masiva importación de estos hilos a menores precios. Por el mismo motivo, queda la preocupación por la inesperada reducción de las áreas de siembra de algodón nacional. Se sostiene que se llegará a un punto en donde se verá afectado el abastecimiento del algodón de fibra larga y extra larga (Laguna, Orozco, Piedra, & Olarte, 2020).

CAPÍTULO 2 Plan de investigación

2.1 Definición del problema

Con el objetivo de delimitar el problema de investigación, a continuación, un pequeño análisis de la situación actual y la evolución de las exportaciones de polos de algodón con destino a EE.UU. en los años posteriores al APC PERU – EE.UU., pues luego de más de 10 años de vigencia de dicho acuerdo es importante revisar cual ha sido su impacto para este país. El Tratado de Libre Comercio que Perú suscribió con EE.UU. amplió el mercado para las exportaciones peruanas y redujo las barreras arancelarias. Produjo cambios como el aumento y diversificación de la cartera de productos exportados y un mayor flujo de inversión privada nacional y extranjera, con lo cual se desarrollan economías de escala. Los sectores que aprovecharon más las ventajas de este TLC fueron: el textil; que creció de forma importante entre el 2009 y 2011 y alcanzó el récord de exportar más de US\$690 millones, y la agro-exportación (Cámara de comercio de Lima, 2019).

Si bien, la Cámara de Comercio de Lima (2019) indica que el sector textil creció en el periodo 2009 -2011, periodo después de la entrada en vigencia del APC, para el desarrollo de esta investigación es de interés conocer más sobre la evolución del sector textil en los años posteriores y más recientes. Esta investigación se basará específicamente, en el producto estrella de este sector, los “polos de algodón”, producto altamente reconocido en el mundo por su calidad. Según las cifras del centro de comercio internacional (2020), Estados Unidos ha sido el principal importador de polos de algodón a lo largo de los años, sin embargo, la evolución de las exportaciones de este producto no ha sido del todo favorable en estos últimos años, como se puede observar en la tabla que sigue.

Tabla 2

Lista de los Mercados Importadores para un Producto Exportado por Perú.

N°	Importadores	Valor Exportado en 2008	Valor Exportado en 2009	Valor Exportado en 2010	Valor Exportado en 2011	Valor Exportado en 2012	Valor Exportado en 2013	Valor Exportado en 2014	Valor Exportado en 2015	Valor Exportado en 2016	Valor Exportado en 2017	Valor Exportado en 2018	Valor Exportado en 2019
	Mundo	485,427	405,328	372,200	480,616	484,874	377,113	363,164	280,876	273,241	287,642	320,315	323,178
1	Estados Unidos de América	303,082	244,916	248,579	271,294	234,924	225,712	230,630	192,038	203,174	210,719	224,685	227,004
2	Brasil	1,633	2,207	9,158	19,164	19,534	23,726	30,036	23,328	13,163	15,753	23,457	24,291
3	Canadá	4,619	4,995	6,166	6,802	8,479	10,082	7,224	8,550	8,691	9,638	10,657	10,376
4	Alemania	1,611	2,918	2,703	3,176	5,025	7,558	7,221	8,743	8,858	7,836	10,792	9,778
5	Chile	4,477	3,481	5,522	6,050	4,422	5,982	4,530	3,185	3,990	4,898	4,981	7,339
6	Francia	3,949	2,454	2,309	2,737	2,356	2,049	2,291	2,577	1,993	3,755	5,676	6,649
7	Hong Kong, China	2,748	1,382	1,910	2,484	3,167	3,977	4,271	5,195	4,462	4,049	4,117	5,000
8	Italia	10,621	11,522	13,890	18,397	15,844	11,436	9,035	6,851	3,301	3,435	5,105	4,967
9	Argentina	3,031	3,146	5,188	7,453	4,965	4,345	4,584	4,091	5,028	5,846	8,137	4,604
10	Reino Unido	1,618	2,068	2,942	2,677	1638	1867	1891	2093	2745	2,272	2,570	2,765

Fuente: (Centro de Comercio Internacional, 2020).

En la tabla 2 se presentan los principales 10 países importadores de polos de algodón (producto 610910 T-shirts y camisetas, de punto, de algodón) de origen peruano y sus resultados en miles de dólares durante los últimos 12 años. Asimismo, muestra las variaciones de las exportaciones en miles de dólares de Perú con destino a EE.UU. en los últimos 11 años. Se puede visualizar una notable caída en el 2015, mientras que en los últimos 3 años (2016-2018) empieza la recuperación, terminando el último 2019 con 227,004 miles de dólares. Sin embargo, no se llega a la recuperación total comparado con las exportaciones del 2008, año en que aún estaba en vigencia el ATPDEA. Asimismo, en la tabla se puede notar claramente que es EE.UU. es el destino que abarca el 70% aproximadamente de las exportaciones de polos de algodón realizadas por Perú.

Dicho esto, surge la necesidad de dar a conocer con mayor detalle si realmente el APC Perú – EE.UU. ha sido de beneficio para aquellos exportadores de polos de algodón con destino a EE.UU. que se han acogido a dicho acuerdo, y si uno de los requisitos para acceder

al trato preferencial, como es el caso de las reglas de origen, influyen en la competitividad de estos.

Como uno de los parámetros para acceder al trato preferencial del APC se tiene a las reglas de origen establecidas dentro del mismo, donde son los productos textiles aquellos que contienen mayor restricción debido a la complejidad de la estructura productiva que plantea en términos del proceso de hilatura, tejido y costura. Es decir, para este sector las reglas de origen establecidas parten de la regla del “Hilado en adelante”, lo que implica que, para que un producto sea considerado como originario el hilado que se utiliza debe ser producido dentro del territorio peruano; incluyendo todo el proceso subsiguiente hasta el término del producto final (Cubas, 2013).

Sin embargo, existen algunas excepciones como la utilización del hilo de costura para el armado de la prenda, entre otros, los cuales pertenecen a la “lista de escaso abasto”. Este listado debe conformarse por insumos textiles que no se encuentran disponibles en cantidades comerciales de manera oportuna, permitiendo a los confeccionistas emplear hilados o tejidos de terceros países, y que su confección siga siendo considerada peruana (Cubas, 2013).

A partir de esto, las empresas exportadoras peruanas han tenido que adaptarse a las exigencias del acuerdo, en algunos casos adquiriendo bienes de capital, maquinarias de última generación, así como capacitar a los trabajadores con el fin de aumentar su productividad.

En este análisis también se abordará las condiciones negociadas o no para otros socios comerciales de EE.UU. que compiten en este mismo sector, así como si los productores estadounidenses cuentan con mayores facilidades en su estructura de costos frente a las que se derivan de las reglas de origen negociadas en el APC Perú - EE.UU.

Por otro lado, en lo que refiere a la industria textil de confección en Estados Unidos, la misma se ha enfrentado a desafíos importantes a medida que el volumen de productos importados que ingresan al mercado interno ha aumentado continuamente en los últimos años. Pese a esto, el gobierno estadounidense negoció una gran variedad de acuerdos comerciales que extienden el trato preferencial, incluido arancel cero a productos textiles fabricados en países en desarrollo como son los países del Caribe, África subsahariana y la región andina (Rees y Hathcote).

Asimismo, dentro de los acuerdos que Estados Unidos ya tiene establecidos, se encuentra el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México (TLCAN), que entró en vigencia en 1994, este tratado incluye capítulos que abarcan las reglas de origen, los procedimientos aduaneros, la agricultura y las medidas sanitarias y fitosanitarias, la contratación pública, la inversión, el comercio de servicios, la protección de los derechos de propiedad intelectual y los procedimientos de solución de controversias (Sistema de información sobre Comercio Exterior, 2019a) .

A partir de la firma de este tratado, los tres países han trabajado conjuntamente para incrementar su competitividad y el bienestar de sus ciudadanos, eliminando los aranceles progresivamente. Sin embargo, en mayo 2017 el Presidente de Estados Unidos decidió renegociar este acuerdo buscando mejorar las oportunidades comerciales con ambos países, luego de varias negociaciones finalmente se logra conseguir este nuevo Acuerdo Comercial entre Estados Unidos-México-Canadá (USMCA, por sus siglas en inglés) (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2019b).

Entre otros de los acuerdos firmados por Estados Unidos se encuentra el Dominican Republic-Central América FTA (CAFTA-DR, por sus siglas en inglés), que entró en vigor el

5 de agosto de 2004, este fue el primer acuerdo de libre comercio entre los Estados Unidos y un grupo de pequeñas economías en desarrollo donde se encuentran los países centroamericanos como Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, así como República Dominicana. Este acuerdo promueve fuertes lazos comerciales y de inversión, prosperidad y estabilidad en toda la región. Dentro del acuerdo también se encuentran establecidas las reglas de origen, incluyendo desde luego las relacionadas con los tejidos, hilados y fibras que componen su fabricación (USTR, 2019).

Otro de los acuerdos que firmo Estados Unidos fue el Singapur Free Trade Agreement, vigente desde 1 de enero de 2004. Donde hace mención a las reglas de origen para productos textiles y prendas de vestir denominada de “hilo hacia adelante” lo que requiere que la producción de hilo y todas las operaciones futuras se realicen en Singapur o Estados Unidos, pero existe una excepción con la fibra de algodón, que puede ser adquirida de cualquier parte del mundo a Excepciones del hilo "USSFTA" (MTI, 2019).

Revisando los 3 acuerdos antes detallados a fin de conocer si dichas reglas contienen algún tipo de ventaja en cuanto a su nivel de exigencia frente al APC Perú – EE. UU., se puede determinar que en lo que respecta al capítulo de las reglas de origen, específicamente para los polos de algodón no se encontró ningún cambio, ya que tanto estos acuerdos como el APC Perú – EE.UU. manejan las mismas reglas específicas para la partida 610910.

De otro lado, cabe recordar que entre los principales exportadores de polos de algodón en el mundo se tiene a China, Turquía e India. A efectos del presente análisis, es necesario precisar que ninguno de estos países cuenta con un acuerdo comercial preferencial con los Estados Unidos. En la siguiente tabla se puede visualizar la participación en millones de dólares que cada país obtuvo en el 2018.

Tabla 3

Principales 10 Países Exportadores del Código Armonizado 610910

N°	País	% Var 18-17	%Part 18	Total Exp. 2018 (millones US\$)
1	China	-9%	21%	4,589.89
2	Turquía	-8%	9%	1,939.07
3	India	-13%	6%	1,453.08
4	Alemania	-13%	6%	1,453.08
5	España	-2%	4%	886.77
6	Hong Kong	-13%	4%	897.84
7	Países Bajos	-14%	4%	890.98
8	El salvador	2%	4%	703.58
9	Bélgica	-15%	3%	771.15
10	Portugal	-4%	3%	651.17
1000	Otros países (125)	-23%	32%	8,165.26

Fuente: (SIICEX, 2020)

En la tabla 3 se visualiza la participación de los principales 10 países exportadores de polos de algodón (t-shirts y camisetas, de punto) en el mundo y su participación en porcentajes en el 2018, su variación respecto al año 2017 y el total de importaciones reflejados en millones de dólares en el 2018. Sin embargo, los principales exportadores de polos de algodón a Estados Unidos son los detallados en la siguiente tabla:

Tabla 4
Lista de los Mercados Proveedores para un Producto Importado por Estados Unidos de América

N°	Exportadores	Valor Importado en 2008	Valor Importado en 2009	Valor Importado en 2010	Valor Importado en 2011	Valor Importado en 2012	Valor Importado en 2013	Valor Importado en 2014	Valor Importado en 2015	Valor Importado en 2016	Valor Importado en 2017	Valor Importado en 2018	Valor Importado en 2019
	Mundo	3,971,235	3,492,881	4,212,008	4,358,409	4,176,238	4,122,999	4,081,733	4,197,385	4,015,513	3,931,492	4,246,508	4,557,904
1	Honduras	640,990	410,253	572,355	725,411	675,638	577,173	514,064	536,127	566,602	539,098	524,509	589,799
2	Nicaragua	139,806	152,381	181,762	250,697	198,600	190,652	292,389	331,137	330,662	384,836	404,107	470,380
3	El Salvador	427,348	353,554	464,032	430,261	487,268	442,712	431,264	386,432	381,558	365,627	371,466	390,731
4	China	213,638	359,172	504,735	490,654	483,845	457,602	413,906	409,240	373,793	353,001	379,928	355,793
5	México	498,388	406,389	430,935	409,514	364,263	378,009	364,770	335,733	300,283	290,434	298,300	301,318
6	Haití	158,948	202,374	218,846	260,770	282,020	343,436	359,573	362,316	307,529	268,113	277,160	297,648
7	República Dominicana	80,946	92,970	129,918	149,868	164,120	203,315	241,658	268,599	317,849	299,208	298,629	297,644
8	Viet Nam	208,526	204,145	245,127	243,079	217,825	221,902	212,173	248,724	219,331	233,723	256,168	284,464
9	India	210,522	175,182	216,742	246,383	201,367	181,639	197,068	239,734	212,426	216,788	251,473	268,721
10	Guatemala	159,560	168,189	192,635	173,683	151,919	181,330	173,502	203,079	185,314	165,613	214,882	250,198
11	Bangladesh	146,654	135,826	158,443	144,914	167,340	178,008	182,744	211,769	184,914	195,143	208,934	225,392

Fuente: (Centro de Comercio Internacional, 2020).

En la tabla anterior se visualiza los principales países exportadores de polos de algodón (producto 610910 T-shirts y camisetas, de punto, de algodón) con destino a EE.UU. y sus resultados en miles de dólares durante los últimos 12 años. Como se puede apreciar son Honduras, Nicaragua, El Salvador y China los principales países exportadores de polos de algodón al mercado estadounidense, resaltando el gran crecimiento en miles de dólares reflejado por Nicaragua que tuvo su mayor empuje entre los años 2013 al 2014, manteniendo un crecimiento constante en los últimos 6 años. Por su lado Honduras, si bien refleja un crecimiento en el último año (2019), no llega a alcanzar sus mejores auges del 2008 y 2011.

China en cambio viene experimentando bajas en sus cifras los últimos 9 años. Y El Salvador viene luchando en un subibaja con sus cifras en los últimos 10 años. En tal sentido, se analizará con mayor énfasis los principales mercados exportadores de polos de algodón a EE. UU., los cuáles son sus ventajas comparativas y competitivas hacen que estos países manejen el porcentaje más alto de las importaciones hechas por EE.UU. Asimismo, se debe

revisar la producción local de polos de algodón en EE.UU., qué porcentaje de su demanda cubre y si los insumos que ingresan a su estructura productiva de costos, generan ventaja comparativa y competitiva frente a las exportaciones de polos de algodón peruano.

Por otra parte, la industria textil y de confección de EE.UU. sigue siendo competitiva a nivel mundial debido a la continua inversión en la industria nacional. La industria textil de EE.UU. invirtió \$ 22.8 mil millones en nuevas plantas y equipos desde 2006 hasta 2017. Recientemente, los fabricantes de EE.UU. han abierto nuevas instalaciones en toda la cadena de producción textil, incluidas instalaciones de reciclaje para convertir textiles y otros desechos en nuevos usos y resinas textiles. La cadena de suministro incluye la materia prima (el productor de algodón o el productor de fibra), el hilo, la tela y los procesos para teñir y terminar el producto final (Consejo Nacional de Organización Textil de EE.UU., 2018).

La producción de los textiles en EE.UU. se realiza en fábricas altamente automatizadas y se caracteriza por una producción descentralizada y dispersa a nivel mundial, coordinadas por firmas líderes que controlan el diseño, la marca y otras actividades. Muchas de las empresas de venta y comercialización de prendas de vestir más grandes del mundo tienen su sede en los Estados Unidos, pero este país importa en mayor cantidad que su producción local. En el 2015, más del 60% de prendas y otros productos textiles comprados por usuarios estadounidenses fueron producidos fuera de su territorio (SIICEX, 2020).

En lo que respecta al subsector de hilados es fuerte y competitivo a nivel mundial. En 2018, las exportaciones estadounidenses de hilo totalizaron casi \$ 4.5 mil millones, de los cuales el 60 por ciento se destinó a naciones de América del Norte y Central. Sin perjuicio de lo anterior, cabe indicar que EE.UU. mantiene una producción descentralizada de sus prendas: al revisar que países son sus principales proveedores de prendas de vestir se tiene nuevamente

a China como uno de sus principales proveedores en el mundo y a México, Honduras y El Salvador como sus principales proveedores en Latinoamérica según se muestra en la siguiente figura (SIICEX, 2020).

Figura 7. Porcentajes de participación de los países proveedores de prendas de vestir importadas por EE.UU. Adaptado de “Servicios al exportador”, por (Prom Perú, 2016).

Esta última información da una idea de que China, México y Honduras, países que ya tenían un puesto importante como se observa en la Tabla 3, como principales proveedores de polos de algodón para EE.UU., cuentan con algún tipo de ventaja comparativa o competitiva para ingresar al mencionado mercado, lo que será de importante análisis para esta investigación.

Con todas estas premisas se apunta al mejor desarrollo de esta problemática. Sin embargo, se debe resaltar que esta investigación se centra únicamente en dar a conocer si las reglas de origen del APC PERU- EE.UU. son un limitante en la competitividad de las exportaciones de polos de algodón a Estados Unidos sin tomar en cuenta otros factores de pérdida de competitividad tales como, la disminución de la tasa del drawback, costos de transporte,

calidad, entre otros, que ya se han detallado en otros trabajos de investigación para tesis, como el de los alumnos Espinoza y Lamas de la universidad San Martín de Porres en el 2018. Tampoco se ocupará, a priori, en analizar la existencia de otros factores que puedan influir en la cadena de exportación de polos de algodón, como la existencia de barreras técnicas o paraarancelarias, prácticas desleales de comercio, entre otras.

2.2 El problema

El tema principal que se analizará da posibles respuestas a la siguiente pregunta ¿Son las reglas de origen del APC PERU - EE.UU. una condicionante en la competitividad de las exportaciones de polos de algodón a Estados Unidos?

Los problemas secundarios que también formaran parte de la investigación son los siguientes:

- ¿Las reglas de origen del APC Perú – EE.UU. resultan siendo un obstáculo para los exportadores debido a que son reglas preferentemente de hilado en adelante y condiciona el proceso productivo en la elaboración de los polos de algodón?
- ¿Existen productores estadounidenses que incorporan materia prima de terceros países, que resultan siendo más competitivos, minimizando la demanda de importar polos de algodón peruano bajo las restricciones de las reglas de origen?
- ¿Existen países exportadores de polos de algodón que ingresan al mercado norteamericano, con o sin preferencias, con ventajas competitivas o comparativas derivadas de su estructura productiva y de costos frente a las exigencias contenidas en las reglas de origen del APC Perú – EE.UU.?

2.3 Hipótesis

Las hipótesis son una guía o punto de partida para el estudio a realizar, cumplen con la función de indicar lo que se trata de probar, siendo una explicación tentativa al fenómeno a investigar. En un enfoque cualitativo Hernandez, Fernandez, & Baptista (2014) señalan que “Las hipótesis son generales, emergentes, flexibles y contextuales, que van afinándose ya que se adaptan a los datos, primeros resultados y avatares del curso de la investigación” (p. 365).

La hipótesis de esta investigación nace en base a la posible existencia de una problemática estudiada por Cubas (2013) en su artículo “Aprovechamiento del APC Perú – EE.UU.: “Hilado en adelante”, donde detalla que existe un sector con reglas más estrictas y este es el sector textil, sector al cual pertenecen los polos de algodón.

Por lo antes expuesto la hipótesis del presente trabajo es: Las reglas de origen definidas en el APC Perú - EE.UU., condicionan de manera directa la competitividad de los exportadores peruanos de polos de algodón.

Bajo este contexto se plantean las siguientes hipótesis específicas

2.3.1. Hipótesis específicas

- Las reglas de origen del APC Perú - EE.UU. resultan siendo un obstáculo para los exportadores debido a que son reglas preferentemente de hilado en adelante y condicionan el proceso productivo en la elaboración de los polos de algodón.
- Los productores estadounidenses que incorporan materia prima de terceros países, resultan siendo más competitivos, minimizando la demanda de importar polos de algodón peruano bajo las restricciones de las reglas de origen.

- Países exportadores de polos de algodón que ingresan al mercado norteamericano, con o sin preferencias, con ventajas competitivas o comparativas derivadas de su estructura productiva y de costos frente a las exigencias contenidas en las reglas de origen del APC Perú – EE.UU.

2.4 Objetivo general

El objetivo de este análisis es identificar, describir y dar a conocer si las reglas de origen negociadas en el marco de APC PERU – EE.UU. son un condicionante en la competitividad de las exportaciones de polos de algodón a Estados Unidos, en la percepción de los principales actores y agentes económicos del sector.

Bajo este contexto se plantean los siguientes objetivos específicos.

2.4.1 Objetivos específicos

- Determinar si las reglas de origen del APC Perú – EE.UU. resultan siendo un obstáculo en la competitividad de los exportadores debido a que son reglas preferentemente de hilado en adelante y condicionan el proceso productivo de la elaboración de los polos de algodón.
- Determinar si existen productores estadounidenses que incorporan materia prima de terceros países, que resultan siendo más competitivos, minimizando la demanda de importar polos de algodón peruano bajo las restricciones de las reglas de origen.
- Determinar si existen países exportadores de polos de algodón que ingresan al mercado norteamericano, con o sin preferencias, con ventajas competitivas o comparativas derivadas de su estructura productiva y de costos frente a las exigencias contenidas en las reglas de origen del APC Perú – EE.UU.

2.5 Justificación de la investigación.

Los objetivos de la investigación ameritan ser justificados por ello es necesario exponer los motivos que merecen que se haga dicha investigación, estos se dividen en tres tipos los cuales se detallan a continuación Méndez (2011):

Justificación teórica: La investigación tiene como punto de partida el nulo estudio del impacto de las reglas de origen, negociadas en el APC, en la competitividad de las exportaciones de polos de algodón con destino a EE.UU., dado que existen estudios de los diversos factores que han predominado en la disminución de las exportaciones de polos de algodón como, el costo de la mano de obra, la disminución del drawback, temas logísticos, entre otros. Sin embargo no ha sido tocado o investigado si las reglas de origen negociadas en el APC son un condicionante de la competitividad de las exportaciones de polos de algodón, por tal motivo la presente investigación abarca el tema desde una visión interpretativa analizando el impacto de las reglas de origen dentro de un contexto de disminución de las exportaciones de polos de algodón con destino a EE.UU.

Justificación práctica: El principal destino de las exportaciones de polos de algodón peruano es los EE.UU., sin embargo el acuerdo comercial firmado con este país no tuvo el impacto esperado para las exportaciones de este producto, por ello es necesario investigar que factor, aparte de los ya estudiados en otras investigaciones, incide en la competitividad de las exportaciones de polos de algodón con destino a EE.UU., considerando que las reglas de origen negociadas en este acuerdo cumplen un papel condicionante en la competitividad de los exportadores que ya Cubas (2013) en su artículo “Aprovechamiento del APC Perú – EE.UU.: -Hilado en Adelante-” abrió pie al indicar que existe un sector que muestra normas de origen con una exigencia mayor y este es el sector textil. Por ello se analizó el tema bajo el estudio de los antecedentes y la recolección de datos de fuentes primarias, como son los principales

actores directos de las exportaciones de polos de algodón (empresarios y expertos), obteniendo información útil para entender el porqué de este fenómeno.

Justificación metodológica: en la presente investigación se busca analizar un fenómeno no estudiado o medido anteriormente, por ser este el caso se utiliza un enfoque cualitativo donde la teoría es un marco de referencia. En una investigación cualitativa, según Hernandez et al. (2014) señalan que “aunque ciertamente hay una revisión de la literatura, ésta puede complementarse en cualquier etapa del estudio y apoyar desde el planteamiento del problema hasta la elaboración del reporte de resultados” (p. 8).

CAPITULO 3 Metodología de la investigación

3.1 Marco metodológico

3.1.1 Tipo de investigación

El enfoque de esta investigación es cualitativo basado en la teoría fundamentada por Hernandez, Fernandez, & Baptista (2014). Una investigación cualitativa se guía por áreas o temas significativos de investigación. Sin embargo, en lugar de que la claridad sobre las preguntas de investigación e hipótesis preceda a la recolección y el análisis de los datos (como en la mayoría de los estudios cuantitativos), los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos. (Hernández et al. 2014).

3.1.2 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es de teoría fundamentada, basado en los tipos de diseño de una investigación cualitativa, donde el problema de investigación más apropiado a ser abordado por este diseño es aquel que no dispone de teorías o las teorías son inadecuadas para el contexto, casos, tiempo, muestra, circunstancias, entre otros. (Hernández et al 2014).

Hernandez et al. (2014) señala que “El investigador produce una explicación general o teoría respecto a un fenómeno, proceso, acción o interacciones que se aplican a un contexto concreto y desde la perspectiva de diversos participantes” (p. 472).

Por su lado Creswell (2013) indica que:

La teoría fundamentada es generar o descubrir una teoría, un esquema abstracto analítico de un fenómeno, que se relaciona con una situación en particular. Esta situación es una en que los individuos interactúan o se comprometen a un proceso de respuesta a un fenómeno. Para estudiar cómo la gente actúa y reacciona ante este

fenómeno el investigador reúne datos principalmente por medio de entrevistas, hace múltiples visitas al campo, desarrolla e interrelaciona categorías de información, y escribe proposiciones teóricas, hipótesis o presenta una representación visual de su teoría (p. 41).

Lo antes expuesto señala el tipo de investigación realizada en el presente estudio y tiene como resultado una teoría o hipótesis basado en la perspectiva de los principales actores del problema de condicionamiento que ve afectado la competitividad de los exportadores de polos de algodón en base a las exigencias de las reglas de origen negociadas en el APC Perú – EE.UU.

Por otro lado, para una investigación con diseño de teoría fundamentada existen dos tipos de diseño, el sistemático y el emergente, esta investigación es de teoría fundamentada emergente, destacada según Glaser (2007, según se cita en Hernandez et al, 2014, p.476), por “la importancia de que la teoría surja de los datos más que de un sistema de categorías prefijadas, como ocurre con la codificación axial en la teoría fundamentada sistemática”. Es decir, en la teoría fundamentada emergente la codificación es abierta y de esta emergen las categorías.

Por lo cual, para esta investigación y en base al enfoque antes mencionado se realizó entrevistas a profundidad con el objetivo de obtener respuestas y validar las hipótesis empíricas de la presente investigación.

3.1.3 Categorías de la investigación

Una categoría representa una unidad de información y es el tema central del que parte la investigación. Es decir, es un concepto que muestra a grandes rasgos de que se trata la investigación (Strauss & Corbin, 2002).

El presente estudio parte de cuatro categorías a priori según se muestra en la figura 8.

Figura 8. Categorías a priori de la investigación. Elaboración propia.

Cabe resaltar que las categorías antes expuestas nacen de la matriz de coherencia, la cual se detalla en el anexo 1.

Según Hernández et al (2014), en una investigación con diseño de teoría fundamentada emergente:

Se efectúa la codificación abierta y de ésta emergen las categorías (también por comparación constante), que se conectan entre sí para producir teoría. Al final, el investigador explica la teoría y las relaciones entre categorías. La teoría proviene de los datos en sí, no está ubicada en clases de categorías (p. 476).

Al inicio del análisis se consideró cuatro categorías preestablecidas a partir de los datos empíricos que van relacionados con el estudio, es decir categorías a priori. Según se mostró en la figura 8, estas categorías fueron utilizadas para la elaboración de la guía de preguntas (tabla 5), con el fin de recaudar información para la investigación. Sin embargo; después de la

codificación de las entrevistas y procesamiento de datos en el programa ATLAS.ti, se identificaron nuevas categorías, es decir categorías a posteriori o categorías emergentes, En el anexo 5 se puede visualizar la matriz de categorización utilizada. Dichas categorías permitieron realizar un mejor análisis de las respuestas obtenidas a partir de las entrevistas y para los resultados de esta investigación.

Figura 9. Categorías de la investigación. Elaboración propia.

3.1.4 Técnicas e instrumentos de la investigación

En la presente investigación se utilizó la técnica de entrevistas a profundidad, con lo que se buscó dar respuesta a los objetivos de investigación. Como instrumento se manejó un

cuestionario que sirve como guía de preguntas semiestructuradas, dando pase a que el entrevistador despliegue una estrategia mixta, alternando preguntas estructuradas con preguntas espontaneas, con la finalidad de recabar mayor información de los entrevistados, con lo cual se contó con una entrevista más manejable.

La guía de preguntas semiestructurada fue validada por una experta en el tema, con amplia experiencia y que tuvo participación en las negociaciones de reglas de origen, a fin de validar si cada pregunta es apropiada o congruente con la variable que se pretende medir (ver anexo 4).

La técnica de recolección de datos es prolectiva, según Calderón y Alzamora (2018), indican que en dicha técnica “la información se recogerá, de acuerdo con los criterios del investigador y para los fines específicos de la investigación” (p. 75). Este tipo de recolección es primaria pues las entrevistas a profundidad fueron dirigidas directamente a los principales actores del tema investigado.

3.1.5 Guía de entrevistas

La elaboración de la guía de entrevista consta de 23 preguntas que han sido adaptadas a cada segmento del que se pretende entrevistar. Las preguntas se agruparon por categorías buscando dar respuesta a los objetivos planteados en esta investigación. En la figura 5 se detalla la guía de entrevistas.

Tabla 5
Guía de entrevistas

Objetivo	Categorías	Preguntas
<p>• Determinar si las reglas de origen del APC Perú – EE.UU. resultan siendo un obstáculo en la competitividad de los exportadores debido a que son reglas preferentemente de hilado en adelante y condicionan el proceso productivo de elaboración de los polos de algodón.</p>	Reglas de origen como condicionante en la competitividad	<p>¿Considera usted que las reglas de origen del APC Perú-EE.UU. son rigurosas o flexibles para las exportaciones de polos de algodón?</p> <p>¿Existe alguna exigencia que haya condicionado su proceso de producción y /o exportación de polos de algodón? ¿Cuál fue la medida que tomo ante esta situación?</p> <p>¿Considera usted que la regla del hilado en adelante para los polos de algodón es un factor que incide en la competitividad de las exportaciones de su empresa con destino a EE.UU.?</p> <p>¿Cree usted que las reglas de origen establecidas en los acuerdos comerciales benefician más a un país que al otro?</p> <p>Las reglas de origen contemplan la utilización de hilado originario de las partes para que los polos de algodón pueda beneficiarse de las preferencias del APC, ¿cómo afecta ello su estructura de costos?</p> <p>¿Cómo afectaría su estructura de costos traer hilado de terceros países, si la regla lo permitiese?</p> <p>¿Considera usted que el precio de exportación de sus polos de algodón con destino a EE.UU. es competitivo? ¿Por qué?</p> <p>¿El precio del hilado no originario en el mercado justificaría el no beneficiarse del APC?</p>
	Producción integrada como factor de competitividad	<p>¿Si usted no fuera hilandero y tendría que comprar el hilado de algodón de otra compañía esto afectaría a su competitividad en las exportaciones de polos de algodón a EE.UU?</p> <p>¿Cómo ha cambiado su proceso productivo y /o de exportación para que sus clientes estadounidenses puedan beneficiarse de este acuerdo?</p> <p>¿La capacidad instalada de su empresa cubre el total de la demanda de polos de algodón requerida por su cliente estadounidense?</p> <p>¿La producción del hilado de algodón peruano cubre la demanda para la fabricación de polos de algodón que requieren sus exportaciones a EE.UU.?</p> <p>¿Existe algún segmento de la cadena que se vea particularmente beneficiado con las reglas de origen en el APC, para el caso de las exportaciones de polos de algodón?</p> <p>¿Cómo exportador de polos de algodón, el Perú podría ser más competitivo que algún otro país? ¿Cómo?</p>
<p>• Determinar si existen productores estadounidenses que incorporan materia prima de terceros países, que resultan siendo más competitivos.</p>	Estados Unidos como competidor directo	<p>¿El proceso productivo de polos de algodón de su compañía utiliza algodón estadounidense para acogerse a este acuerdo? ¿Considera que el algodón estadounidense compite con el algodón peruano? ¿Por qué?</p> <p>¿Las empresas estadounidenses comercializadoras de polos de algodón representan una amenaza o fuerte competencia para su compañía?</p>
<p>• Determinar si existen países exportadores de polos de algodón que ingresan al mercado norteamericano, con o sin preferencias, con ventajas competitivas o comparativas derivadas de su estructura productiva y de costos frente a las exigencias contenidas en las reglas de origen del APC Perú – EE.UU.</p>	Países competidores	<p>¿Cómo nos ve el mundo como fabricantes de polos de algodón?</p> <p>¿Contar con un acuerdo comercial resulta determinante en la actualidad para ser competitivo en el mercado estadounidense de polos de algodón?</p> <p>¿Cuáles son los principales países competidores de polos de algodón para su compañía?</p> <p>¿Son las reglas de origen del APC Perú - EE.UU, para la exportación de los polos de algodón, un factor que evite que su compañía pueda hacer frente a esa competencia? ¿Por qué?</p> <p>Tomando en consideración que algunos países competidores no cuentan con preferencias en el mercado estadounidense ¿a qué atribuye su éxito en dicho mercado?</p> <p>Existen países exportadores de polos de algodón, como los centroamericanos, que cuentan con las mismas exigencias en materia de origen que el Perú ¿a qué atribuye entonces su éxito en dicho mercado?</p> <p>¿Cree usted que negociar una regla de origen distinta podría generarle algún tipo de ventaja en el mercado estadounidense?</p>

Nota. Elaboración propia.

Asimismo, se cuenta con un back up de preguntas generales e informativas que se utilizaron para conocer mejor a cada uno de los actores, lo cual pudo complementar la información necesaria a recaudar.

Al contar con la guía de preguntas se realizó las entrevistas recaudando la información expuesta por los participantes en grabaciones de audio, los cuales posteriormente fueron transcritos en archivos por separado. Para llevar a cabo este proceso se escogió las convenciones de transcripción de Jefferson (1984), las cuales son de fácil comprensión y tienen los signos necesarios para especificar al detalle, algunos rasgos no expresados con palabras por los participantes (ver anexo 3).

Para realizar el análisis de las entrevista se optó por un análisis temático, el cual consiste en identificar y organizar patrones mediante una lectura profunda de la data con lo cual se pueda comprender el tema investigado e ir creando códigos (Braun & Clarke, 2006). El proceso de codificación es aquel que consiste en reconocer aspectos de la data relacionados con la pregunta de investigación. Se usó la codificación axial y abierta; la axial refiere a los códigos que nacen de las categorías establecidas y la abierta que da cuenta de los códigos o nuevos códigos que emergen del análisis de la data (Braun & Clarke, 2013).

3.1.6 Población y muestra de la investigación

Para el presente estudio la población está constituida por todos los actores relevantes en las exportaciones peruanas de polos de algodón, que están constituidos por empresarios, gerentes o encargados y expertos del tema.

La muestra está constituida por los representantes de las principales empresas peruanas exportadoras de polos de algodón con destino a EE.UU. asimismo los principales expertos y participantes en las negociaciones de las reglas de origen para el sector textil.

Por lo antes expuesto se tiene la muestra dividida en los siguientes segmentos:

- Segmento 1: Representantes de empresas exportadoras de polos de algodón peruano.
- Segmento 2: Expertos del tema.

Para una investigación cualitativa la muestra o tamaño de la muestra está sujeta a cambios durante el desarrollo del estudio, por lo cual el investigador debe ser flexible (Creswell, 2013). Asimismo, el trabajo de campo que se desarrolla por medio de entrevistas para la obtención de información que se necesita, debe ser en búsqueda del punto de saturación, con lo que el investigador encuentra los datos suficientes que el estudio requiere y no existe más información por recabar (Bogdan & Biklen, 2003).

Por lo antes expuesto las respuestas de los entrevistados fueron analizadas con el objetivo de encontrar similitudes y diferencias que permitieron llegar al punto de saturación, por lo que se tomó en cuenta las respuestas de las entrevistas de doce participantes, dado que en el transcurso de las entrevistas, al alcanzar este número, se encontró similitudes en sus respuestas y la información se repetía, observando así que no era necesario considerar la entrevista del participante número trece, puesto que proporcionaba información igual a la previamente recolectada.

3.1.6.1 Perfil de los entrevistados

Las personas seleccionadas para ser entrevistadas tienen el siguiente perfil:

Para el segmento 1, el perfil considerado es de: Personas con amplia experiencia en exportaciones de polos de algodón con destino a EE.UU. que pertenecen a las principales empresas exportadoras de polos de algodón del Perú, actores directos, que tienen conocimiento acerca del proceso de producción y de exportación de polos de algodón. Entre ellos tenemos a gerentes generales, jefes y analistas de exportación, que forman parte de las principales empresas peruanas de exportación de polos de algodón con destino a EE.UU. entre ellas están las empresas como: Industrias Nettelco S.A., Topy Top S.A., Confecciones Textimax, entre otros.

Para el segmento 2, el perfil considerado es de: Personas expertas en el tema, con amplio conocimiento, representantes y participantes en las negociaciones de las reglas de origen del sector textil. Entre ellos tenemos al gerente de comité textil, el gerente de acuerdos internacionales y un consultor de origen.

Para este estudio no se detalla la lista de participantes por confidencialidad, sin embargo para validar el desarrollo de las entrevistas en la tabla 6 y 7 se enlista a los entrevistados y el perfil de cada uno de ellos por segmento. Asimismo se detallan las transcripciones cada entrevista de cada segmento en el anexo 6.

Tabla 6
Perfil de los entrevistados: Segmento 1

PARTICIPANTE	PERFIL PROFESIONAL	PERFIL ACADEMICO
Participante 1	Director Comercial, empresa CONFECCIONES TEXTIMAX SA	Licenciado en Ingeniería Industrial - Universidad de Lima
Participante 2	Analista de Comercio Exterior, empresa COTTON KNIT SAC	Licenciada en Administración de Negocios Globales - Universidad Ricardo Palma
Participante 3	Asistente de Comercio Exterior, empresa TOPY TOP S.A	Licenciada en Administración de Negocios Globales - Universidad Inca Garcilaso de la Vega
Participante 4	Ejecutiva de Ventas, empresa TOPY TOP S.A	Licenciado en Ingeniería Industrial – Universidad Inca Garcilaso de la Vega
Participante 5	Encargada de Logística/Exportaciones, empresa CREDITEX S.A.A	Licenciada en Administración de Negocios Universidad San Ignacio de Loyola
Participante 6	Gerente General, empresa INDUSTRIAS NETTALCO S.A.	MBA en Administración – CETRUM católica. Diplomado en Inteligencia Empresarial – UPC. Licenciado en Economía– PUCP.
Participante 7	Jefe de Exportación, empresa HILANDERIA DE ALGODON PERUANO S.A.	Licenciado en Comercio Exterior - Universidad Federico Villareal
Participante 8	Encargado de Exportaciones. empresa TEXTIL DEL VALLE S.A.	Licenciado en Negocios Internacionales - Universidad San Ignacio de Loyola

Nota. Elaboración propia

Tabla 7
Perfil de los entrevistados: Segmento 2

PARTICIPANTE	PERFIL PROFESIONAL	PERFIL ACADEMICO
Participante 1	Consultora de Origen	Magister en Derecho Internacional Económico - PUCP Licenciada en Economía - Universidad de Lima
Participante 2	Gerente de Asuntos Internacionales Sociedad Nacional de Industrias	Licenciada en Relaciones Internacionales y Asuntos Exteriores - Universidad de Lima
Participante 3	Gerente de Comité Textil de Sociedad Nacional de Industrias	MBA en Administración – Universidad del Pacifico Licenciado en Ingeniería Industrial – Universidad Inca Garcilaso de la Vega
Participante 4	Asesora de Negocios	Licenciada en Economía - Universidad Católica del Perú

Nota. Elaboración propia

CAPITULO 4 Análisis y discusión de resultados

En este capítulo se analizó los datos o resultados obtenidos de las entrevistas a profundidad en base a las categorías a priori y emergentes presentadas en el capítulo anterior, se presentaran los comentarios o aportes más relevantes tanto de los empresarios exportadores de polos de algodón como de los expertos del tema. Pretendiendo validar las hipótesis y dando respuesta a los objetivos planteados en la presente investigación.

4.1. Análisis de objetivos y discusión de resultados

Objetivo General: Identificar, describir y dar a conocer si las reglas de origen negociadas en el marco de APC PERU – EE. UU. son un condicionante en la competitividad de las exportaciones de polos de algodón a Estados Unidos, en la percepción de los principales actores y agentes económicos del sector.

4.1.1. Análisis del Objetivo específico N° 1

Determinar si las reglas de origen del APC Perú – EE.UU. resultan siendo un obstáculo en la competitividad de los exportadores debido a que son reglas preferentemente de hilado en adelante y condicionan el proceso productivo de la elaboración de los polos de algodón.

Según Cubas (2013) en su artículo “Aprovechamiento del APC Perú – EE.UU.: -Hilado en Adelante-”, indicó que uno de los sectores que muestra normas de origen con una exigencia mayor es el sector textil-confecciones, dado que para este sector las reglas de origen establecidas son preferentemente de “hilado en adelante”, que exige que; para que una mercancía sea considerada originaria del Perú, el hilado empleado necesita ser producido localmente, al igual que las subsiguientes etapas productivas.

Basado en esta afirmación se generó la categoría N° 1 “Reglas de origen como condicionante en la competitividad” el cual está asociado a otras categorías emergentes basadas en la información obtenida de las entrevistas.

A continuación el análisis de la categoría 1.

Figura 10. Categoría 1: Reglas de origen como condicionante en la competitividad. Elaboración propia.

Análisis de la categoría 1: la categoría titulada “Reglas de origen como condicionante en la competitividad”, está asociada principalmente al abastecimiento del hilado y este a su vez está asociado con el desabastecimiento de fibra de algodón peruano y la capacidad instalada de éste. Asimismo, también está asociado al uso de hilado no originario, esto como una condicionante, pues como se sabe al utilizar hilado de otra procedencia distinta al de los socios del acuerdo, se pierde la preferencia arancelaria. Por otro lado, esta categoría da parte o está vinculada a Estados Unidos como proveedor de materia prima, dado que la regla de origen solo permite el uso de hilado de procedencia de las partes en acuerdo.

Dentro de las citas más resaltantes que fundamentan esta categoría se tiene:

“Si es una limitante este (hhh) esa regla de origen del algodón (.) si en cierto sentido” (Segmento 1, entrevistado 6).

“De hacer este tipo de integración eh:: desde que te da un condicionamiento si claro, el tener este tipo de reglas es de alguna manera exigentes, obviamente te condiciona la, eh:: como tiene que ser, ósea de donde te puedes (.) diríamos aprovisionarte de insumos” (Segmento 2, entrevistado 1).

La primera sub categoría clasificada como “Abastecimiento del hilado”, está asociada a la capacidad instalada y al desabastecimiento de fibra de algodón peruano.

Entre las citas más resaltantes de esta sub categoría se tiene:

“El hilado debe ser formado en las partes (Perú o EEUU), y todas las operaciones siguientes (Tejido, corte, costura) hasta que el producto haya sido acabado” (Segmento 1, entrevistado 5).

“La informalidad en el país, hizo que, pudiéramos, tener que cerrar muchas empresas hilanderas, ahorita la preocupación es que si seguimos cerrando más hilanderías, vamos a tener el problema que no vamos a poder cumplir con las reglas de origen y que no vamos a poder demostrar que cumplimos con las reglas de origen y vamos a perder el mercado americano” (Segmento2, entrevistado 2).

“Hemos tenido problema porque también en el medio hay intermediarios que compran ósea, aseguran esas compras, esos stocks y después lo revenden, hay que ir y ahí ese intermediario a veces comisiona y nos puede encarecer un poco el precio” (Segmento 1, entrevistado 7).

“Lo que produce el Perú no alcanza (.) para poder abastecer a las empresas exportadoras de prendas de vestir de Perú (Segmento 1, entrevistado 6)

La segunda sub categoría clasificada como “Uso de hilado no originario”, el cual no está contemplado por la regla de origen, siendo el principal condicionante para no acceder a las preferencias arancelarias del APC.

De esta sub categoría se tiene algunos comentarios como:

“Si Estados Unidos nos permita, entrar con prendas hechas de hilado de otras partes del mundo (.) no solo con fibra americana o hilado peruano sino con (hhh)

hilados de otras partes del mundo, tipo la india, entonces eso nos devolvería también (0.2) bastante más competitividad” (Segmento 1, entrevistado 6).

“Definitivamente, de usar hilado no originario de Estados Unidos o Perú perderíamos las preferencias arancelarias y de igual manera no llegaríamos a ser competitivos” (Segmento 1, entrevistado 3).

Por otro lado, se tiene la sub categoría “Estados Unidos como proveedor de materia prima” y tiene que ver con el condicionamiento de la regla de origen, el cual solo permite utilizar hilado ya sea de Perú o de Estados Unidos, para lo cual los entrevistados comentaron:

“Pero obviamente es una regla que Estados Unidos, la impuso porque son grandes productores de algodón” (Segmento 1, entrevistado 6).

“No abastece:: la demanda que se tiene del algodón y se tiene que incurrir en importar el algodón de Estados Unidos” (Segmento 1, entrevistado 3).

“Estados Unidos lo único que se beneficia es en venderte algodón (.) y algo de hilados” (segmento 2, entrevistado 3).

Del análisis de la categoría 1 se puede concluir que las reglas de origen condicionan al consumo de hilado originario de las partes involucradas en el acuerdo, lo que coloca al abastecimiento de hilado peruano como factor fundamental para cumplir con la regla. En opinión de algunos de los entrevistados se indica que la industria hilandera corre peligro por factores como la informalidad y la existencia de intermediarios en la comercialización de dicho hilado, lo que junto al desabastecimiento de algodón peruano, pone en riesgo el poder cumplir con las reglas de origen estipuladas en el APC. De igual manera; esta categoría está ligada al uso de hilado estadounidense, condicionando a los productores de polos de algodón a considerar a Estados Unidos como único proveedor de hilado, para que no se pierda la preferencia arancelaria que este acuerdo concede.

Adicionalmente se observa que, en opinión de los entrevistados, efectivamente la flexibilización de la regla devolvería la competitividad a nuestras exportaciones, si bien es una posibilidad negada habida cuenta de que también refleja el interés de los Estados Unidos como proveedor de hilado.

Asimismo, Cubas (2013) afirma que el crecimiento de las exportaciones del sector de confecciones que utilizan las preferencias arancelarias con EE.UU., depende del crecimiento del sector hilandero, punto que también fue evidenciado por los participantes de las entrevistas, dado que existe una relación entre la producción integrada (empresas que sean hilanderas, confeccionistas y comercializadoras) y la competitividad que puedan alcanzar por este punto.

Basado en lo antes detallado se generó la categoría N° 2 “Producción integrada como factor de competitividad” la cual se analiza a continuación:

Figura 11. Categoría 2: Producción integrada como factor de competitividad. Elaboración propia.

Análisis de la categoría 2: la categoría titulada “Producción integrada como factor de competitividad”, tiene a las subcategorías beneficios de las reglas de origen; calidad como factor de competitividad; y capacidad instalada como parte de esta categoría.

Para esta categoría se detallan algunas citas más resaltantes:

“Si no fuéramos hilanderos definitivamente sería un problema ya que el país en si no cuenta con un mercado hilandero grande que pueda cubrir la demanda, ese sería un inconveniente para nosotros” (Segmento 1, entrevistado 1).

“Bueno, de hecho las reglas exigen que tengas una integración no? Ósea que tengas una integración a nivel, que hagas el hilado, el tejido y la confección” (Segmento 2, entrevistado 1).

La primera subcategoría se clasifica como “Capacidad instalada” que está asociada con el abastecimiento del hilado, el cual se ve afectado por el desabastecimiento de la fibra de algodón peruano.

Para esta subcategoría tenemos las siguientes citas más resaltantes:

“La capacidad productiva no es la misma a la que se ofrece al cliente:: ofrecemos más de nuestra capacidad instalada” (Segmento 1, entrevistado 3).

“La capacidad instalada que hubo era absolutamente suficiente, se ha ido perdiendo pero tenemos la esperanza que con buenas políticas adecuadas, se va a poder hacer porque están ahí las empresas hilanderas no están dispuestas a invertir si no hay un freno realmente a la competencia desleal” (Segmento 2, entrevistado 2).

“Cuando viene un cliente de Estados Unidos viene a conocer la planta, se da cuenta que tenemos toda la capacidad instalada, para:: hacer su hilo, hasta estampar su polo y tener aparte del proceso de producción para que tenga la seguridad de que su prenda fue hecha en la fábrica y to::do entra a la fábrica. Lo que se vende es la producción al 100%” (Segmento 1, entrevistado 7)

La segunda sub categoría se clasifica como “Calidad como factor de competitividad”, en el cual se analiza el punto más competitivo de nuestras exportaciones.

Entre las citas más resaltantes tenemos:

“En Perú se hila, se teje y se cose aquí y luego sale para Estados Unidos y a veces son requisitos que nos piden las empresas para que trabajen en lo que es polos de algodón (hhh) no es un tema tanto de moda sino de calidad y la calidad se garantiza cuando tiene la proveeduría que tú conoces y sabes cómo es (Segmento2, entrevistado 2).

“Los encargos de las marcas que nosotros tenemos, que nos piden que tengamos todo un proceso integrado del hilado hasta la prenda final para poder garantizar una calidad minina” (Segmento 1, entrevistado 7).

“Al traer hilado de otros países tu no tendrías los encargos de las marcas que nosotros tenemos que nos piden que tengamos, todo un proceso integrado, del hilado hasta la prenda final para poder garantizar una calidad minina nosotros somos proveedores de marcas de primer nivel” (Segmento 2, entrevistado 4).

La tercera sub categoría es clasificada como “Beneficios de las reglas de origen” y trata sobre aquellos beneficios que la regla concede al exigir un producto originario a partir del hilado en adelante, lo cual asegura una producción integrada, que se maneja desde la producción del hilado con la fibra de algodón hasta el producto terminado.

Entre las citas más resaltantes tenemos:

“Este tipo de reglas asegura que tu producción deba ser íntegramente en el país de origen no? generando puestos de trabajo, consumo de insumos locales, explotación de lo nuestro no?” (Segmento 1, entrevistado 3).

“Las negociaciones comerciales están diseñadas para negociar acuerdos que beneficien a las partes de ese acuerdo” (segmento 2, entrevistado 2).

“A nosotros nos conviene el hilado en adelante porque mantenemos, una producción integrada” (Segmento 2, entrevistado 4).

Después del análisis de la categoría 2, se puede concluir que, según los entrevistados, la producción integrada de los polos de algodón es uno de los beneficios que brinda el tener una regla de hilado en adelante, el cual asegura que la producción de esta prenda, sea en territorio peruano, desde el hilado hasta el producto final, dicho proceso da como resultado un

producto de calidad como factor importante para la competitividad del exportador de polos de algodón peruano, el cual es exigido por el importador estadounidense. Sin embargo; este proceso se ve afectado por algunos problemas que fueron detallados por los entrevistados, como capacidad instalada y el abastecimiento del hilado, lo cual da pase a la utilización de materia prima estadounidense, el cual se analizó en la categorial anterior (categoría 1).

4.1.2. Análisis del Objetivo específico N° 2

Determinar si existen productores estadounidenses que incorporan materia prima de terceros países, que resultan siendo más competitivos, minimizando la demanda de importar polos de algodón peruano bajo las restricciones de las reglas de origen.

Para este objetivo la literatura encontrada no ha sido muy específica sin embargo, el Consejo Nacional de Organización Textil de EE.UU. (2018) afirma que la industria textil y de confecciones es competitiva a nivel mundial debido a la continua inversión que recibe. Acota a su vez que la cadena de suministro incluye la materia prima (el productor de algodón o el productor de fibra), el hilo, la tela y los procesos para teñir y terminar el producto final. Por su lado SIICEX (2020), indica que la producción textil de EE.UU. se realiza en fábricas altamente automatizadas y se caracteriza por una producción descentralizada y dispersa a nivel mundial, sin embargo este país importa en mayor cantidad que su producción local.

En base a esa información se generó la categoría N°3 “Estados Unidos como competidor directo” para ser analizada y complementada en base a la experiencia y conocimiento de los entrevistados. A continuación el análisis de dicha categoría:

Figura 12. Categoría 3: Estados Unidos como competidor directo. Elaboración propia

Análisis de la categoría 3: para la categoría titulada “Estados Unidos como competidor directo” es importante señalar que no obtuvo relación con otras sub categorías. Es una de las categorías a priori de la investigación, la cual pretende dar a conocer si Estados Unidos como productor de polos de algodón es un competidor directo para las exportaciones de polos de algodón peruano, esta categoría obtuvo las siguientes citas:

“Si hay producción interna y además cara, pero ahora ellos ya están automatizándola, entonces ya tienen maquinarias, tienen robots, esos procesos los hacen más rápidos, tienen más tiempo” (Segmento 1, entrevistado 4).

“Estados Unidos no produce polos de manera importante” (Segmento 2, entrevistado 2).

“Estados Unidos es un país muy grande y cuando ellos producen, producen para mercados muy específicos” (Segmento 1, entrevistado 4).

Lo detallado por los entrevistados indica que Estados Unidos no es un importante productor de polos de algodón, lo cual no representa una competencia para nuestro mercado. Sin embargo, cabe resaltar que en opinión de alguno de los entrevistados, se debe considerar que la industria estadounidense es automatizada y más rápida.

4.1.3. Análisis del Objetivo específico N° 3

Determinar si existen países exportadores de polos de algodón que ingresan al mercado norteamericano, con o sin preferencias, con ventajas competitivas o comparativas derivadas de su estructura productiva y de costos frente a las exigencias contenidas en las reglas de origen del APC Perú – EE.UU.

Según Huaman (2014) en su libro “Las reglas de origen en el Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos de Norteamérica”, indicó que las reglas de origen son importantes porque ayudan a los países intervinientes en dicho acuerdo con la identificación de aranceles, tratos preferenciales, medidas antidumping, entre otros, debido a que las normas de origen establecen las condiciones mínimas que debe cumplir una mercancía para ser considerada originaria. En este sentido es importante analizar qué ventajas competitivas o comparativas han podido adoptar los principales países exportadores de polos de algodón a EE.UU. en comparación a las exportadores peruanos de dicho producto, bajo las restricciones, medidas o beneficios que pudieron adoptar al obtener un acuerdo comercial con EE.UU. Asimismo es importante conocer a que debe su éxito o competitividad aquellos países que no cuentan con un acuerdo y beneficios arancelarios con EE.UU.

En base a ello surge la categoría N° 4 “Países competidores” la cual se analiza a continuación en base a las respuestas obtenidas en las entrevistas:

Figura 13. Categoría 4: Países competidores. Elaboración propia.

Análisis de la categoría 4: La categoría titulada “Países competidores”, tiene a las sub categorías países más competitivos sin preferencias arancelarias y países más competitivos con las mismas reglas de origen.

Las citas más resaltantes para esta categoría son:

“Hay países pues que:: (.) inclusive sin preferencias pueden:: (.) lo que pasa es que ellos tienen otro tipo de digamos de ventajas no? desde el volumen, bueno mucho se habla de la mano de obra, del costo de la mano de obra, ósea de otros factores que inciden también en el precio y que obviamente le dan una mayor competitividad” (Segmento 2, entrevistado 1).

“No tenemos las políticas de subsidios que tienen otros países, no tenemos la mano de obra barata que tienen otros países y ciertamente no tenemos los volúmenes que tienen otros países” (Segmento 2, entrevistado 2).

Estas sub-categorías, están relacionadas a otras categorías que se detallarán en adelante por separado para un mejor análisis y comprensión.

Figura 14. Sub categoría: Países más competitivos sin preferencias arancelarias.
Elaboración propia.

La primera sub categoría se clasifica como “Países más competitivos sin preferencias arancelarias”, lo cual deriva del costo de mano de obra que manejan dichos países, como también el apoyo de sus respectivos gobiernos, lo que les permite conseguir un mejor precio como uno de sus factores de competitividad, lo cual contrarresta a los altos aranceles que estos países asumen para ingresar al mercado estadounidense al no contar con preferencias arancelarias derivadas de los acuerdos comerciales.

Entre las citas más resaltantes para esta sub categoría se observa:

“Definitivamente China, por que Estados Unidos sigue comprando a China a un precio mucho más barato, bueno, tiene todas las calidades, a pesar de que ellos pagan más aranceles, siguen comprándole a China” (Segmento 1, entrevistado 4).

“Su éxito se debe a los bajos costos laborales, mano de obra barata y producción a gran escala, como por ejemplo los países asiáticos China, Indonesia, Vietnam y Pakistán” (Segmento 1, entrevistado 5)

“Pagar el arancel total implica que tengas que tener una economía tan subvencionada como China, India o Vietnamita para poder mantener (.) esos países tienen salario por la mitad o menos que los nuestros como el salario mínimo, tienen energía subvencionada tienen (hhh) una serie de programas de (hhh) ayuda a las exportaciones” (segmento 2, entrevistado 2).

Figura 15. Sub categoría: Países más competitivos con las mismas reglas de origen.
Elaboración propia.

La segunda Sub categoría clasificada como “Países más competitivos con las mismas reglas de origen”, está vinculada con el apoyo que estos países reciben por parte de sus gobiernos, como también a la cercanía que tienen con Estados Unidos, lo que les permite reducir gastos logísticos y por ende salir a competir con mejores precios.

Entre las citas más resaltantes para esta sub categoría se observa:

“El mercado centroamericano ha crecido bastante en los últimos años, Honduras, El Salvador, Nicaragua tienen ya centros de producción donde Estados

Unidos lo que hace es trasladar sus insumos y confeccionar los productos allá, además que su mano de obra es más barata que la nuestra y el tema de la cercanía juega un papel importante porque en 3 días en promedio llegarían las prendas a Estados Unidos comparado con los 10 a 12 días que se demora en llegar desde aquí” (Segmento 1, entrevistado 1).

“El Éxito en los mercados de Centroamérica como Honduras, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y El Salvador, se debe a que han desarrollado una industria con menores precios y buena calidad, han modernizado sus procesos productivos en busca de mayor eficiencia” (Segmento 1, entrevistado 5).

“Hay algunas empresas que están viendo que la mano de obra de Centroamérica es más barata que la peruana y también es buena” (Segmento 1, entrevistado 8).

“En el caso de Centroamérica lo que se construyó es una gran fábrica de maquila, son modelos distintos” (Segmento 2, entrevistado 4).

“Centroamérica ahí maquilan, ellos tienen una producción maquila” (Segmento 1, entrevistado 4).

Después del análisis de la categoría 4 y sus sub categorías, se puede concluir que las ventajas obtenidas por estos países son: por un lado los países como China, que no cuentan con preferencias arancelarias con Estados Unidos, sin embargo; obtienen ventajas comparativas derivadas del costo de la mano de obra y el apoyo del gobierno, como también las economías de escala que estos países manejan, lo que les permite obtener precios finales mucho más bajos, con los que pueden contrarrestar el pago de altos aranceles estadounidenses y seguir siendo más competitivos. Por otro lado, países como Centroamérica, que tienen las mismas reglas de origen, los cuales cuentan con ventajas comparativas derivadas de la cercanía con Estados Unidos, el costo de la mano de obra y el apoyo de sus gobiernos, lo que les permite llegar con precios finales más competitivos. Sin embargo; cabe resaltar, como comentario de algunos de los entrevistados, que países como Centroamérica tienen una producción maquila que los convierte en un modelo de producción distinto al nuestro.

4.2 Hallazgos de la investigación.

Asimismo, es importante mencionar que, a partir de las categorías identificadas a través de las respuestas obtenidas de los entrevistados (categorías emergentes), se ha podido determinar los siguientes hallazgos del estudio, que resultan relevantes para la investigación, los cuales se detallan a continuación:

Figura 16. APC como factor determinante de la competitividad. Elaboración propia

En el análisis de la categoría “APC como factor de competitividad”, se encontró vinculación con las categorías beneficios de las reglas de origen y reglas de origen que no inciden en la competitividad de las exportaciones.

De los comentarios obtenidos, se detallan los más resaltantes:

“Definitivamente el acuerdo nos abre un mercado muy amplio en todos los rubros no solo en el sector textil, es muy importante tener un acuerdo principalmente con una de las grandes potencias como es Estados Unidos lo que nos permite tener un respaldo hacia otros mercados que apuntamos” (Segmento 1, entrevistado 1).

“Así dijeran desde el algodón, las reglas de origen no tuviera mayor incidencia porque en realidad tú utilizabas este algodón para hacer el hilado y toda la producción era nacional no? por ahí uno que otro avío quizá era importado y era un poco en ese sentido en que:: diríamos cuando era la integración de toda la cadena productiva no había mayor problema para los empresarios peruanos, diríamos, aceptar una regla de

ese tipo o inclusive, como lo señale antes, ellos mismos eran quienes pedían ese tipo de regla (Segmento 2, entrevistado 1).

“Ese acuerdo nos permiten a nosotros recuperar parte de la competitividad que perdemos, por ser un país que tiene una infraestructura defectuosa, tiene problemas logísticos, tiene una mano de obra cara, una productividad del trabajador baja, tiene un dólar que siempre está controlado hacia abajo, no nos permite este mejorar ese valor” (Segmento 1, entrevistado 6).

“Bueno el TLC tal como está ya nos ha generado un beneficio:: como les dije mutuamente no? Nosotros como productores y ellos como vendedores o distribuidores, porque no solamente colocan su marca en el mismo EE.UU. si no a través de ciertas empresas con la licencia que le dan en uno colocan sus prendas en el resto del mundo” (Segmento 1, entrevistado 7)

“Antes de eso no teníamos formas de vender al mercado de Estados Unidos de manera importante” (Segmento 2, participante 4.

La categoría de la figura 14, por un lado, está asociada con la sub categoría “Beneficios de las reglas de origen”, quien a su vez es parte de reglas de origen como barrera de protección y producción integrada como factor de la competitividad.

De los comentarios obtenidos, se detallan los más resaltantes:

“Asegurar que el proceso no se vea afectado o utilice hilado de otra procedencia dándole paso a beneficios a terceros países” (Segmento 1, entrevistado 2).

“Debemos mantener las reglas si las relajamos nos exponemos a competir con el resto donde no tenemos ninguna ventaja ni comparativa, ni competitiva con que ganar (.) la sola regla de origen puede ser una válvula de apertura que nos saque completamente del mercado” (Segmento 2, entrevistado 2).

“Cuando era la integración de toda la cadena productiva no había mayor problema para los empresarios peruanos” (Segmento 2, entrevistado 1).

“Estados Unidos protege mucho que la cadena exportadora sea algo que favorezca a ellos y a nosotros, a nosotros nos conviene el hilado en adelante porque mantenemos una producción integrada en toda la cadena” (Segmento 1, entrevistado 7)

Así mismo la categoría de la figura 14 está vinculada a la sub categoría “Reglas de origen que no inciden en la competitividad de las exportaciones” que es causa de la flexibilidad de las reglas y asociada a Estados Unidos como proveedor de materia prima.

A continuación algunas de las citas que fundamentan esta sub categoría:

“Para nosotros no ha tenido mayor impacto porque hemos cumplido con todas las exigencias (hhh) que están establecidas en el acuerdo” (Segmento 1, entrevistado 1).

“Nuestros principales exportadores de polos a estados unidos, lo que traen es algodón e hilan el algodón americano acá” (Segmento 2, entrevistado 2).

“EE.UU. lo único que se beneficia es en venderte algodón (.) y algo de hilados” (Segmento 2, entrevistado 3).

“El mercado nacional (.) ya se está abasteciendo de fibra americana o sea de todo lo que se procesa en el Perú de hilado (.) todas las hilanderías, todas compran en Perú (hhh) en Piura un poco, en anchas otro poco, en Ica un montón, en Arequipa otro poco (0.2) pero importan más del 50% de Estados unidos de fibra” (Segmento 1, entrevistado 6).

En este análisis, de acuerdo a los comentarios recibidos de los entrevistados, se puede concluir que el APC Perú-EE.UU. ha jugado un papel importante en nuestras exportaciones, abriendo nuevos mercados. Si bien es cierto las reglas de origen restringen o condicionan el uso del hilado de una de las partes involucradas, sin embargo no inciden en la competitividad de las exportaciones de polos de algodón, por su flexibilidad y porque tienen como socio estratégico a Estados Unidos, uno de los principales proveedores de fibra de algodón. Por otro lado, muchos de los entrevistados perciben que dichas reglas juegan como barrera de protección para evitar que terceros países que no participan en este acuerdo se beneficien, asegurando también de este modo la producción integrada de los polos de algodón en el país de origen.

Figura 17. Categorías relacionadas a oportunidad de mejora. Elaboración propia.

La figura 15 muestra a la categoría titulada “Oportunidad de mejora”, la cual se analizó mediante un cuadro de co-ocurrencias donde se detalla el peso de co-ocurrencia de las categorías que se muestra en la tabla 6.

Tabla 8

Cuadro de co-ocurrencias de la categoría oportunidad de mejora.

Co-ocurrencias	Oportunidad de mejora	TOTALES:
Acumulación de Origen	0.1	0.1
Apoyo del gobierno	0.14	0.14
Cambio en las reglas de origen para obtener ventajas competitivas	0.06	0.06
Costo de mano de obra	0.08	0.08
Costos Logísticos	0.05	0.05

Nota. Elaboración propia

Para un mejor análisis de esta categoría se elaboró un diagrama donde se puede visualizar de forma más dinámica la participación de cada uno de las categorías co-ocurrentes.

Figura 18. Diagrama de las categorías co-ocurrentes con la categoría oportunidad de mejora. Elaboración propia.

En el diagrama de la figura 16 se puede visualizar que la categoría más co-ocurrente con oportunidad de mejora es “Apoyo del gobierno”, teniendo entre sus citas más representativas las siguientes:

“El gobierno debe evaluar qué es lo que está faltando para desarrollar más textileras que cuente con toda la infraestructura y el mercado textil exportador pueda seguir” (Segmento 1, entrevistado 1).

“El gobierno, nuestro gobierno, apoye a las empresas, de todo rubro en realidad, haciéndose cargo de algunos de los beneficios que exige para un trabajador, como el de seguro de salud” (Segmento 1, entrevistado 2).

“La capacidad instalada que hubo era absolutamente suficiente , se ha ido perdiendo pero tenemos la esperanza que con buenas políticas adecuadas , se va a poder hacer porque están ahí las empresas hilanderas no están dispuestas a invertir si no hay un freno realmente a la competencia desleal” (Segmento 2, entrevistado 2).

Asimismo, se analizó la categoría “Acumulación de origen”, segunda categoría más co-ocurrente con oportunidad de mejora. Entre sus citas más representativas se obtuvieron las siguientes:

“Con el ATPDEA tu podías acumular origen con Colombia y con Ecuador y Bolivia, bueno Bolivia es de mantequilla no? Pero con Colombia y Ecuador entonces (.hhh) nosotros le podíamos vender insumos a Colombia y Colombia exportaba confecciones con nuestros insumo igual sucedía con Ecuador y nosotros comprábamos algunos insumos de Colombia que nos servían para poder exportar a EE.UU” (Segmento 2, entrevistado 3).

“Yo podría producir prendas de poliéster digamos (.) si esa prenda entrara a Estados Unidos libre de aranceles por esta norma que se llama acumulación de origen (.) sería lo mejor que nos podría pasar” (Segmento 1, entrevistado 6).

Después de este análisis se puede observar que muchos de los entrevistados ven como principal oportunidad de mejora en las exportaciones de polos de algodón a Estados Unidos, al apoyo del gobierno. Asimismo, en segundo lugar, mencionan a la llamada “acumulación de origen”.

4.3 Barreras y brechas de la investigación.

La primera barrera que se encontró para el desarrollo de la investigación es que no se encontró literatura del tema, por ser innovador el cual no registra análisis previos, para ello se contactó con una experta en el tema de reglas de origen quien ha realizado precisamente análisis y desarrollo del sector y manejo de reglas de origen tanto de Perú como Colombia sin embargo no fue fácil concretar una reunión con ella, ya que sus tiempos eran muy limitados, lo que ocasiono algunos retrasos en el inicio de la investigación.

La segunda y principal barrera fue concretar las entrevistas en medio de la coyuntura por la que se atravesó debido a la pandemia por el COVID-19. Por lo que en un inicio no se obtuvo respuesta a los correos de solicitud y los teléfonos que se encontraron eran en su

mayoría teléfonos fijos de las empresas que por dicha pandemia estaban fuera de acceso, por lo que se alegó a la perseverancia e insistencia con el envío de los correos como solicitud para concretar las entrevistas las que finalmente se realizaron vía video llamada o por teléfono en algunos casos.

Así mismo cabe señalar que todos los entrevistados contactados fueron muy amables y brindaron todo su conocimiento y el tiempo posible que sus trabajos remotos permitían, pues al estar en un estado de emergencia era la disposición que muchas empresas habían optado, lamentablemente por este mismo estado algunos representantes de las empresas exportadoras no pudieron concretar una entrevista o tuvieron que cancelarla en el último momento. Por otro lado los expertos en el tema tuvieron la predisposición de brindar un espacio en su agenda laboral para atender y participar de las entrevistas realizadas.

Sin embargo, no se considera que las dificultades mencionadas previamente hayan generado brechas que afecten en el resultado final de la investigación, ya que las entrevistas requeridas para llegar al punto de saturación de la información se lograron con éxito.

CAPITULO 5 Conclusiones y recomendaciones

5.1 Conclusiones

En relación con las preguntas de investigación y los objetivos planteados en el estudio, se concluye lo siguiente:

El primer objetivo fue determinar si las reglas de origen del APC Perú – EE.UU. resultan siendo un obstáculo en la competitividad de los exportadores debido a que son reglas preferentemente de hilado en adelante y condicionan el proceso productivo de la elaboración de los polos de algodón. Para este punto se puede concluir que las reglas de origen establecidas en el APC Perú – EE.UU., al ser preferentemente de “Hilado en adelante”, exigen el uso de hilado originario de una de las partes de los países miembros, y de cierta manera condiciona nuestra competitividad en dicho mercado, ha quedado claro que cualquier flexibilización resultaría imposible debido al interés de Estados Unidos como proveedor de hilado de algodón. Sin embargo, las impresiones recibidas de los exportadores de polos de algodón hacia EE.UU., señalan que para ellos no ha sido un problema adaptarse a las exigencias de las reglas de origen, ya que son las mismas que venían manejando en el ATPDEA con excepción de que en esta ley de preferencias arancelarias manejaba la llamada “acumulación de origen” entre todos los países beneficiarios de dicha ley, lo cual con el APC se ha perdido.

Los exportadores consideran que al tener a EE.UU. como uno de los principales proveedores de fibra de algodón, esta regla es manejable y les permite cumplir con las exigencias del cliente, manteniendo la calidad a través de la producción integrada. Por otro lado, se observó que dicha regla sirve como barrera de protección para que países ajenos al acuerdo (APC) se beneficien y por el contrario, con las reglas de origen, cubren la producción

local del hilado, asegurando que la industria hilandera se mantenga. Asimismo, se ha podido percibir, a través de las entrevistas a los exportadores, que uno de los factores que inciden en la competitividad son los costos logísticos que influyen en el precio final del producto, al igual que el alto costo de la mano de obra que ya había sido revisado en investigaciones anteriores. Por lo antes expuesto se rechaza la primera hipótesis planteada.

El segundo objetivo fue determinar si existen productores estadounidenses que incorporan materia prima de terceros países, que resultan siendo más competitivos, minimizando la demanda de importar polos de algodón peruano bajo las restricciones de las reglas de origen. En este punto respecto a la producción local de polos de algodón de Estados Unidos, se pudo concluir que dicha producción no representa una amenaza o competencia para las exportaciones de polos de algodón peruano, pues la producción local de polos de algodón de Estados Unidos está destinada para mercados muy específicos y no se considera una producción importante, además que se dio a conocer que es una industria cara. Sin embargo, los exportadores resaltaron que la industria de polos de algodón de Estados Unidos se ha ido automatizando creando rapidez en su proceso. Asimismo, por ser una industria no considerada importante, según los comentarios de los entrevistados, no se obtuvo información relevante para confirmar que la competitividad de las exportaciones de polos de algodón de este país se deba a la incorporación de materia prima de terceros países. Por lo antes expuesto se rechaza la segunda hipótesis planteada.

El tercer objetivo fue determinar si existen países exportadores de polos de algodón que ingresan al mercado norteamericano, con o sin preferencias, con ventajas competitivas o comparativas derivadas de su estructura productiva y de costos frente a las exigencias contenidas en las reglas de origen del APC Perú – EE.UU. En este punto se ha podido identificar claramente cuáles son las ventajas comparativas de dichos mercados:

Por un lado, los países sin acceso a preferencias arancelarias, como China e India principalmente, que se ven directamente beneficiados por sus bajos costos de mano de obra, el apoyo que reciben por parte de sus gobiernos, además de los volúmenes de producción que estos países manejan, lo que hace que obtengan productos finales con precios bajos a niveles que nuestro país no puede competir. Esto representa un problema real y creemos que constituyen una de las razones que pudieran haber explicado el crecimiento menor a lo esperado de nuestras exportaciones de polos de algodón peruano a los Estados Unidos.

Esto sí representa, de manera objetiva, algo que podría atenuarse en virtud de una flexibilización de las reglas de origen de hilado en adelante, si bien cae dentro del terreno de lo hipotético pues se estima que nuestro socio comercial estadounidense no estaría dispuesto a aceptar bajo ninguna circunstancia, por las razones ya expresadas con anterioridad, dicha flexibilización, razón por la cual dicho problema tendría que enfrentarse con otro tipo de instrumentos de política.

Por otro lado, los países competidores que cuentan con tratados de libre comercio con EE.UU. y que tienen las mismas preferencias arancelarias, como es el caso de los países de Centroamérica, de los cuales se concluye que su éxito se encuentra en factores como; su cercanía con el mercado destino (EE.UU.), que trae consigo mejores costos logísticos, además de los programas de apoyo que les brinda su gobierno como “Honduras 20/20”. Sin embargo, se resalta en el análisis que la producción de estos países es de maquila, considerándolos una industria diferente y explicando así por qué se encuentran ubicados como los principales países exportadores de polos de algodón, dejando a China en un tercer lugar a pesar de su gran industria. Por lo antes expuesto se confirma la tercera hipótesis planteada.

5.2 Recomendaciones

Después del análisis pertinente de las entrevistas a profundidad y de las conclusiones detalladas se recomienda lo siguiente:

Se recomienda revisar con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo en conjunto con los países de América Latina con los que Estados Unidos tiene acuerdos comerciales, la posibilidad de plantear al gobierno estadounidense que considere dentro de sus tratados la regla denominada “Acumulación Diagonal de Origen”, que es aquella que extiende la acumulación a bienes producidos en países que no son parte del acuerdo de referencia. Esta acumulación puede realizarse con países con los que los socios mantienen acuerdos comerciales en común, lo que permitiría acumular origen entre sí, sin perjuicio a perder los beneficios arancelarios por origen del producto.

Se recomienda mejorar los costos logísticos, reduciendo entre todas las demoras burocráticas, el tiempo de espera de ingreso al puerto. Para ello, se sugiere que la autoridad portuaria nacional en conjunto con la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria - SUNAT, revisen los procedimientos internos del puerto para establecer plazos máximos de entrega de mercancía y ser un proceso más ágil y dinámico. Asimismo, se debe revisar los costos de los fletes de exportación con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, ya que son muy elevados, esta entidad podría establecer tarifas estándar a fin de ayudar al exportador a disminuir sus costos e incrementar las exportaciones del sector textil entre otros.

Se recomienda que el gobierno, a través del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, tenga mejor participación con los gremios del rubro textil, fomentando la exportación a través de programas que ayuden tanto al empresario textil-hilandero; en la mejora y reducción del costo de sus procesos; como también al agricultor; fomentando el incremento de

cultivo de algodón a través de capacitaciones y facilidades para el financiamiento de sus cosechas, con lo cual el peruano pueda mantener la producción verticalmente integrada, desde el cultivo de la fibra hasta la exportación del producto terminado, manteniendo la calidad que Perú presenta como legado textil.

Se hace hincapié en que, es importante para el sector textil, que el gobierno peruano busque implementar programas de apoyo, tomando como modelo a programas como Honduras 20/20, que se enfoca en el manejo sustentable de los recursos naturales y apoyo en el financiamiento de las empresas mediante facilidades de créditos. O como el plan quinquenal de China, enfocado en modernizar la industria, construir una industria amigable con el medio ambiente, fomentar el consumo interno, y el traslado de la producción a lugares donde la economía local se encuentra en etapa inicial de industrialización y la mano de obra sea más barata y abundante.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acuerdos comerciales del Perú. (2011). *Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga – ATPDEA*. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=56&Itemid=79 [Consulta: 29 de noviembre de 2019].
- Acuerdos comerciales del Perú. (2011). *Lo que debemos saber de los acuerdos comerciales (algunos tambien llamdos TLC)*. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=48:lo-que-debemos-saber-de-los-tlc [Consulta: 21 de diciembre de 2019].
- Adams, S., & Capparelli, D. (2018). *Rules of origin in an EU-UK FTA A 'hidden hard Brexit' for food and drink exporters?* Global Counsel. Recuperado de https://www.fdf.org.uk/corporate_pubs/FDF-Rules-of-origin-report.pdf [Consulta: 05 de diciembre 2019].
- Aráoz, M. (2019). *A 10 años de la firma del Acuerdo de Promoción Comercial: Perú - EEUU*. Despacho presidencial Perú, Vicepresidencia de la República.
- Bayona, S. (2019). *A 10 años del TLC Perú-Estados Unidos 2019*. Presentación PPT, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, Viceministra de Comercio Exterior.
- Bingwen, Z. (2011). "Middle Income Trap" and China's Path to Development: In Perspective of International Experiences and Lessons. *Chinese Journal of Population Science*(1). [Consulta: 05 de diciembre 2019].
- Bogdan, R., & Biklen, S. (2003). *Qualitative Research for Education: An introduction to Theories and Methods* (4th ed.). New York: Pearson Education group.[Consulta: 12 de abril de 2020]

- Braun, V., & Clarke, V. (2006). *Using thematic analysis in psychology. Qualitative Research in Psychology*. [Consulta: 15 de abril de 2020]
- Braun, V., & Clarke, V. (2013). *Successful Qualitative Research; A Practical Guide for Beginners*. Washington DC.: SAGE. [Consulta: 15 de abril de 2020]
- Calderón, J. & Alzamora, L. (2018). Diseños de investigación para tesis de posgrado. *Revista Peruana de psicología y trabajo social*, 7(2), 71-76.
- Cámara de comercio de Lima. (2019). A 10 años del TLC con Estados Unidos. *Revista La cámara*(865), 1-36.
- Carvajal, M. (2001). *Las reglas de origen sus efectos y consecuencias*. Recuperado de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/7/3228/7.pdf> [Consulta 16 de enero de 2020].
- Cauas, D. (2015). *Academia Edu*. Obtenido de Definición de las variables, enfoque y tipo de investigación. Recuperado de https://www.academia.edu/11162820/variables_de_Daniel_Cauas [Consulta: 10 de Marzo de 2020]
- Centro de Comercio Internacional. (2020). *Trade Map*. Recuperado de <https://www.trademap.org/Index.aspx> [Consulta: 15 de febrero de 2020]
- CEUPE. (2019). *Centro Europeo de Postgrado*. Recuperado de <https://www.ceupe.com/blog/modelo-heckscher-ohlin.html> [Consulta: 15 de noviembre de 2019].
- Cevallos, A. (2019). Aumento en las Exportaciones de Textiles en Centroamérica. *Textiles panamericanos*. Recuperado de <https://textilspanamericanos.com/textiles->

panamericanos/2019/04/aumento-en-las-exportaciones-de-textiles-en-centroamerica/
[Consulta: 15 de Marzo de 2020].

Comex Perú. (2018). *El Repunte de las Exportaciones Textiles*. Recuperado de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/el-repunte-de-las-exportaciones> [Consulta: 29 de noviembre de 2019]

Concha V., J. R., Heilbron, D., & Suarez, M. A. (2016). Comparative Analysis of Rules of origin in Member Countries of Pacific Alliance and Free Trade Agreements. *Journal of Business* (20789424), 8(1), 1–34. Recuperado de <http://web.b.ebscohost.com.upc.remotexs.xyz/ehost/results?vid=3&sid=f2e23a73-0bf7-4597-96a9-55b20673de84%40sessionmgr103&bquery=An%c3%a1lisis+Comparativo+de+Reglas+de+Origen+en+la+Alianza+Pac%c3%adfico+y+en+los+TLC+de+los+Pa%c3%ades+Miembro&bdata=JmRiPWfzbiZkYj1hcHMmZGI9YXN1JmRiPW5sYWJrJmRiPWJzdSZkYj1jbXMmZGI9ZGRoJmRiPW5sZWJrJmRiPWV1ZSZkYj1lZ3MmZGI9ZW50JmRiPWVpaCZkYj1mYXAmZGI9OGdoJmRiPWbhaCZkYj1saXImZGI9bGloJmRiPW4laCZkYj1uc20mZGI9YndoJmRiPWI5aCZkYj1zeGkmZGI9czNoJmRiPXRlaCZkYj1ubXImZGI9d3ByJmRiPWxzZHBkImxhbmc9ZXMmdHlwZT0wJnNlYXJjaE1vZGU9U3RhbmRhcmQ%3d> [Consulta: 06 de Agosto de 2020].

Credence Research. (2018). Recuperado de <https://www.credenceresearch.com/industry/advanced-materials-market> [Consulta: 15 de enero de 2020]

Creswell, J. (2013). *Qualitative Inquire & Research Design*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, Inc.

- Cubas, B. (2013). Aprovechamiento del APC Perú-EE.UU.: “Hilado en adelante”. *Gestión*. Recuperado de <https://gestion.pe/impres/aprovechamiento-apc-peru-ee-uu-hilado-adelante-35365-noticia/> [Consulta: 15 de noviembre de 2019]
- David, R. (1817). *On the principles of political economy and taxation*. Ontario: Batoche Books.
- Delfin, O. (2011). Estructura de las Reglas de Origen del TLCAN: un Análisis Metodológico del Valor de Contenido Regional. *CIMEXUS*, 2(41), 6.
- Dhaka, S. (2019). *Independent Publications* . Recuperado de T-shirt exports fall 7pc in Q1: <http://www.theindependentbd.com/post/220382> [Consulta: 21 de octubre de 2019].
- Espinoza, S., & Lamas, M. (2018). *Factores que inciden en la disminución de las exportaciones peruanas de T-shirt hacia el mercado de Estados Unidos (2007-2016)*. Tesis de grado, Universidad San Martín de Porres. Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/handle/usmp/4000/espinoza_lamas.pdf;sequence=1 [Consulta: 15 de noviembre de 2019].
- Flexport. (2018). *U.S. Import and Export Data*. Recuperado de <https://www.flexport.com/data/hs-code/610910-t-shirts-singlets-tank-tops-etc-knit-etc-cotton> [Consulta: 18 de octubre de 2019].
- Globalnegotiator. (2019). Recuperado de <https://www.globalnegotiator.com/comercio-internacional/diccionario/partida-arancelaria/> [Consulta 21 de diciembre 2019].
- González, T. (2019). Las exportaciones textiles de Perú crecen en 11,4 % hasta noviembre de 2018. *Fashion Network*.
- Goytizolo , Á., Molina , E., Noriega , J., & Tello , N. (2017). *Causas que originaron que la industria textil peruana disminuya sus volúmenes de exportación de la partida*

- 61.09.10.00.00 hacia EE.UU entre los años 2011 y 2015. Tesis de grado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Recuperado de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621834/Goytizolo_1a.pdf?sequence=5&isAllowed=y [Consulta: 15 de noviembre de 2019]
- Hatem, M. (2018). Bangladesh expects higher export of T-shirts this season. *Apparel Resources News Desk*.
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, M. d. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mexico.
- Hoekman, B., & Inama, S. (2018). Armonización de las normas de origen: ¿una agenda para la cooperación plurilateral? *East Economic Economic Review*, 22(1).
- Huaman Sialer, M. A. (2014). *Las reglas de origen en el Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos*. lima: Lex. doi:<http://dx.doi.org/10.21503/lex.v12i14.624>
- Humán, M. A. (2014). Las reglas de origen en el Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos de Norteamérica. *LEX*, 14, 234-248.
- India Brand Equity Foundation IBEF. (2019). *Textiles and Apparel*.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2018). *Trade Map*. Recuperado de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS_Graph.aspx?nvpm=3%7c604%7c%7c%7c%7c6109%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1 [Consulta: 16 de enero de 2020].
- Izan, M. (2003). *Normas de Origen y procedimientos para su administración en América Latina*. Recuperado de Repositorio Digital Naciones Unidas CEPAL: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/4366> [Consulta: 16 de Enero de 2020].
- Jefferson, G. (1984). *Jeffersonian Transcription Notation as described*.

- Laguna, R., Orozco, A., Piedra, K., & Olarte, G. (2020). Analisis de las Exportaciones del Sector Textil Peruano. *Revista Analisis Economico y Financiero*, 38.
- Legis. (2017). *Legiscomex*. Síntesis general del acuerdo de promoción comercial Perú- EE. UU. Recuperado de <https://www.legiscomex.com/Documentos/acuerdo-promocion-comercial-peru-eeuu> [Consulta: 19 de noviembre de 2019].
- Maldonado, M. (2014). Las reglas de origen en los tratados de libre comercio. *Revista de derecho*(41). doi:<http://dx.doi.org/10.14482/dere.41.5435>
- Martinez Coll, J. C. (2001). *Teorias de la Integración Economica*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/17/> [Consulta: 25 de mayo de 2020].
- Méndez, C (2011). Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales. 4a ed México: Limusa
- Ministerio de comercio Exterior y Turismo. (2016). *T-shirts de punto de algodón para caballeros* .
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2020). *Acuerdos Comerciales del Perú*. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=56&Itemid=79 [Consulta: 25 de febrero de 2020].
- Mordor Intelligence. (2019). *Global Textile Industry- Growth, trends and forecast (2020-2025)*.
- MTI. (2019). *Ministry of Trade and Industry Sengapore*. Recuperado de <https://www.mti.gov.sg/Improving-Trade/Free-Trade-Agreements> [Consulta: 23 de octubre de 2019]

- Nano, P. (2019). Industria textil peruana: del ATPDEA. *Perspectivas sectoriales*, 1-2.
- NOAH, D. (25 de Setiembre de 2019). *SHIPPING SOLUTIONS*. Obtenido de How to Use the Harmonized Tariff Schedule of the United States: Recuperado de <https://www.shippingsolutions.com/blog/how-to-use-harmonized-tariff-schedule> [Consulta: 10 de febrero de 2020]
- OECD. (s.f.). *Observatory of Economic Complexity*. Recuperado de T-Shirts y camisetas interiores de punto: <https://oec.world/es/profile/hs92/6109/> [Consulta: 22 de octubre de 2019].
- Organización Mundial del Comercio (OMC). (25 de noviembre de 2019). *Entender la OMC: Los acuerdos*. Obtenido de Antidumping, subvenciones, salvaguardias: casos imprevistos, etc.: Recuperado de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm [Consulta: 05 de enero de 2020].
- Organización Mundial del Comercio. (9 de Diciembre de 2019). *Organización Mundial del Comercio*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm [Consulta: 18 de enero de 2020].
- PCI. (28 de diciembre de 2019). *Complejidad Económica Rankings (ECI)*. Recuperado de OECD World: <https://oec.world/es/rankings/country/eci/> [Consulta: 05 de Marzo de 2020].
- Perez, V., Rodríguez, C., & Ingar, B. (2010). *Sector Textil del Perú*. Centro de Negocios CEMTRUM: Recuperado de [https://www.latinburkenroad.com/docs/BRLA%20Peruvian%20Textile%20Industry%20\(201003\).pdf](https://www.latinburkenroad.com/docs/BRLA%20Peruvian%20Textile%20Industry%20(201003).pdf) [Consulta: el 05 de Enero de 2020].

- Porter, M. (1987). *Ventaja competitiva creación y sostenimiento*. Madrid: Cecs.
- Prohonduras. (2018). Recuperado de <http://prohonduras.hn/index.php/espanol/por-que-honduras/perfil-de-pais#cont%C3%A1ctenos> [Consulta: 19 de diciembre de 2019].
- Prom Perú. (2016). *Servicios al exportador*. Guía sectorial: Estados Unidos Industria de la vestimenta y decoración, Departamento de Inteligencia de Mercados. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/51567611rad3A5C9.pdf> [Consulta: 06 de noviembre de 2019].
- Rashedul , K., & Hossain, F. (2016). Apparel Export Statistics of Bangladesh (FY 2014-15). *BKMEA, I*. doi:10.13140/RG.2.1.1411.4808
- Rees, K., & Hathcote, J. (2004). The U.S. Textile and Apparel Industry in the Age of Globalization. *Global Economy Journal*, 4(1), 1-4. doi:10.2202/1524-5861.1003
- Ríos, X. (2016). El XIII Plan Quinquenal: antecedentes, contexto, contenidos y expectativas. *Araucaria Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades*, 18(35).
- Salvador. (2018). El BCR detalló que las ventas al exterior alcanzaron los US\$3.047.9 millones al cierre de junio. *Revista Summa*.
- Sanguinetti, P., & Villar, L. (2012). *Patrones de desarrollo en América Latina: ¿Convergencia o caída en la trampa del ingreso medio?* Documento de trabajo, Caracas.
- SIICEX. (16 de Marzo de 2020). *Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior*. Recuperado de [http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sficha_producto&scriptdo=cc_fp_init&p_producto=%206109100031%20&p_nombre_producto=%20T-SHIRTDE%20ALGODON%20P`HOMB.O%20MUJ.,D`TEJ.TE%D1IDO%20D`UN](http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sficha_producto&scriptdo=cc_fp_init&p_producto=%206109100031%20&p_nombre_producto=%20T-SHIRTDE%20ALGODON%20P`HOMB.O%20MUJ.,D`TEJ.TE%D1IDO%20D`UN)

%20SOLO%20COLOR%20UNIF.INCL.BLANQLEADOS [Consulta: 10 de febrero de 2020].

Silveira, M. del P. (2008). Las reglas de origen como herramientas estratégicas para el acceso a los mercados de bienes en los Acuerdos de Libre Comercio. Cuadernos de Negocios Internacionales e Integración, 14(66/68), 2–13. Recuperado de <http://web.b.ebscohost.com.upc.remotexs.xyz/ehost/results?vid=1&sid=f2e23a73-0bf7-4597-96a9-55b20673de84%40sessionmgr103&bquery=Las+reglas+de+origen+como+herramientas+estrat%3%a9gicas+para+el+acceso+a+los+mercados+de+bienes+en+los+Acuerdos+de+Libre+Comercio&bdata=JmRiPWfzbiZkYj1hcHMmZGI9YXN1JmRiPW5sYWJrJmRiPWJzdSZkYj1jbXMmZGI9ZGRoJmRiPW5sZWJrJmRiPWV1ZSZkYj1lZ3MmZGI9ZW50JmRiPWVpaCZkYj1mYXAmZGI9OGdoJmRiPWhtaCZkYj1saXImZGI9bGloJmRiPW41aCZkYj1uc20mZGI9YndoJmRiPWI5aCZkYj1zeGkmZGI9czNoJmRiPXRlaCZkYj1ubXImZGI9d3ByJmRiPWxzZHBkImxhbmc9ZXMMmdHlwZT0wJnNIYXJjaE1vZGU9U3RhbmRhcmQ%3d> [Consulta: 05 de Agosto de 2020].

Sistema de información sobre Comercio Exterior. (20 de noviembre de 2019a). *Sice*. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): Recuperado de http://www.sice.oas.org/Trade/nafta_s/Indice1.asp [Consulta: 21 de diciembre de 2019].

Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (25 de noviembre de 2019b). *Sice*. Canadá-Estados Unidos-México (T-MEC/USMCA): Recuperado de http://www.sice.oas.org/TPD/USMCA/USMCA_s.ASP [Consulta: 21 de diciembre de 2019].

- Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (26 de noviembre de 2019c). *SICE*. Arreglos preferenciales no recíprocos: Ley de preferencias comerciales andinas (ATPA): Recuperado de http://www.sice.oas.org/TPD/USA_ATPA/USA_ATPA_e.ASP [Consulta 28 de diciembre de 2019].
- Smith, A. (1974). *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Barcelona: Bosch Casa Editorial S.A.
- Statista. (1 de agosto de 2019). *Valor de los 10 principales exportadores textiles del mundo en 2018, por país*. Recuperado de <https://www.statista.com/statistics/236397/value-of-the-leading-global-textile-exporters-by-country/> [Consulta: 05 de enero de 2020].
- Strauss, A., & Corbin, J. (2002). *Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Editorial Universidad de Antioquia.
- SUNAT. (2020). *Orientación aduanera*. Estructura del Arancel de Aduanas en el Perú. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/aranceles/estructura.html> [Consulta 15 de marzo de 2020].
- Technopak. (27 de noviembre de 2019). *Technopak Advisors Pvt. Ltd.* Obtenido de <http://www.technopak.com/Technopak-Education.aspx> [Consulta: 05 de Marzo de 2020].
- Turriago, Á. (23 de febrero de 2018). La ‘Trampa’ del ingreso medio. *Dinero*.
- USTR. (2019). *Office of the United States Trade Representative*. Recuperado de <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/cafta-dr-dominican-republic-central-america-fta> [Consulta: 05 de enero de 2020].

Witker, J. (1993). *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte.*, de Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM: Recuperado de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/3/1060/8.pdf> [Consulta: 16 de enero de 2020].

Yi, J. (2015). Rules of origin and the use of free trade agreements: A literature review. *World Customs Journal*, 9(1), 43-57. Recuperado de [https://www.scopus.com.upc.remotexs.xyz/record/display.uri?eid=2-s2.0-84937700181&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&st1=Rules+of+Origin&nlo=&nlr=&nls=&sid=acb73ff063d9852d271b5f1f259f9d2a&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2c%22BUSI%22%2ct&sl=30&s=TITLE-ABS-KEY%28Rules+of+Origin%29&ref=%28export%29&relpos=18&citeCnt=3&searchTerm=\)](https://www.scopus.com/upc/remotexs.xyz/record/display.uri?eid=2-s2.0-84937700181&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&st1=Rules+of+Origin&nlo=&nlr=&nls=&sid=acb73ff063d9852d271b5f1f259f9d2a&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2c%22BUSI%22%2ct&sl=30&s=TITLE-ABS-KEY%28Rules+of+Origin%29&ref=%28export%29&relpos=18&citeCnt=3&searchTerm=)) [Consulta: 07 de Agosto de 2020].

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de búsqueda

Nro.	Palabra Clave	Contexto/Dimensión	Sinónimo o términos	Ingles
1	ATPDEA	Negocios internacionales, Comercio exterior	La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga	Andean Tariff Preferences Law and Drug Eradication
2	Reglas de origen	Negocios internacionales, Comercio exterior	Roo	Rules of origin
3	Regla hilado en adelante	Negocios internacionales, Comercio exterior	Hilado en adelante	Yarn forward
4	Exportación de polos de algodón	Negocios internacionales, Comercio exterior	Exportación	Export
5	APC PERU- EEUU	Negocios internacionales, Comercio exterior	Tratado de libre comercio	The Trade Promotion Agreement
6	Acuerdos comerciales de Peru	Negocios internacionales, Comercio exterior	TLCs del Peru	The Trade Promotion Agreement of Peru
7	Acuerdos comerciales de EE.UU	Negocios internacionales, Comercio exterior	TLCS de EE.UU	The Trade Promotion Agreement of EE.UU
8	T-shirt	Negocios internacionales, Comercio exterior	T-shirt	T-shirt
9	Industria textil peruana	Negocios internacionales, Comercio exterior	Industria textil	Textile industry
10	Algodón peruano	Negocios internacionales, Comercio exterior	Algodón	Cotton
11	Empresas Peruanas exportadoras T-shirt a EE.UU	Negocios internacionales, Comercio exterior	Empresas exportadoras T-shirt	Export companies
12	Mercado Hiladero	Negocios internacionales, Comercio exterior	Hilado	Yarn
13	Mercado global T-shirt	Negocios internacionales, Comercio exterior	Comercio mundial	World trade
14	Principales Países Exportadores T-shirt a EE.UU	Negocios internacionales, Comercio exterior	Países Exportadores	Export Countries
15	Mercado Estadounidense T-shirt	Negocios internacionales, Comercio exterior	Mercado local	Local market

Anexo 2. Matriz de coherencia

Tema: Reglas de origen del APC Perú-EE.UU. como condicionante en la competitividad de las exportaciones de polos (t-shirts) de algodón a Estados Unidos

PROBLEMA PRINCIPAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	CATEGORIAS	METODOLOGIA
<p>¿Son las reglas de origen del APC PERU - EE.UU. una condicionante en la competitividad de las exportaciones de polos de algodón a Estados Unidos?</p> <p>Problemas secundarios</p> <p>1. ¿Las reglas de origen del APC Perú - EE.UU. resultan siendo un obstáculo para los exportadores debido a que son reglas preferentemente de hilado en adelante y condiciona el proceso productivo en la elaboración de los polos de algodón?</p> <p>2. ¿Existen productores estadounidenses que incorporan materia prima de terceros países, que resultan siendo más competitivos, minimizando la demanda de importar polos de algodón peruano bajo las restricciones de las reglas de origen ?</p> <p>3. ¿Existen países exportadores de polos de algodón que ingresan al mercado norteamericano, con o sin preferencias, con ventajas competitivas o comparativas derivadas de su estructura productiva y de costos frente a las exigencias contenidas en las reglas de origen del APC Perú – EE.UU.?</p>	<p>Identificar, describir y dar a conocer si las reglas de origen negociadas en el marco de APC PERU – EE. UU. son un condicionante en la competitividad de las exportaciones de polos de algodón a Estados Unidos, en la percepción de los principales actores y agentes económicos del sector.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>1. Determinar si las reglas de origen del APC Perú - EE.UU. resultan siendo un obstáculo para los exportadores debido a que son reglas preferentemente de hilado en adelante y condicionan el proceso productivo en la elaboración de los polos de algodón.</p> <p>2. Determinar si existen productores estadounidenses que incorporan materia prima de terceros países, que resultan siendo más competitivos, minimizando la demanda de importar polos de algodón peruano bajo las restricciones de las reglas de origen.</p> <p>3. Determinar si existen países exportadores de polos de algodón que ingresan al mercado norteamericano, con o sin preferencias, con ventajas competitivas o comparativas derivadas de su estructura productiva y de costos frente a las exigencias contenidas en las reglas de origen del APC Perú – EE.UU.</p>	<p>Las reglas de origen definidas en el APC Perú - EE.UU., condicionan de manera directa la competitividad de los exportadores peruanos de polos de algodón.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>1. Las reglas de origen del APC Perú - EE.UU. resultan siendo un obstáculo para los exportadores debido a que son reglas preferentemente de hilado en adelante y condicionan el proceso productivo en la elaboración de los polos de algodón.</p> <p>2. Los productores estadounidenses que incorporan materia prima de terceros países, que resultan siendo más competitivos, minimizando la demanda de importar polos de algodón peruano bajo las restricciones de las reglas de origen.</p> <p>3. Países exportadores de polos de algodón que ingresan al mercado norteamericano, con o sin preferencias, con ventajas competitivas o comparativas derivadas de su estructura productiva y de costos frente a las exigencias contenidas en las reglas de origen del APC Perú – EE.UU.</p>	<p>Reglas de origen como condicionante en la competitividad</p> <p>Producción integrada como factor de competitividad</p> <p>Estados Unidos como competidor directo</p> <p>Países competidores</p>	<p>1. Tipo y diseño de la investigación</p> <p>Cualitativa Teoría Fundamentada</p> <p>2. Poblacion y Muestra</p> <ul style="list-style-type: none"> • Segmento 1: Representantes de empresas exportadoras de polos de algodón peruano. • Segmento 2: Expertos del tema. <p>4. Tecnicas e instrumentos de recoleccion de datos Tecnica</p> <p>Prolectiva primaria Instrumentos Entrevistas a profundidad Guia de entrevistas</p> <p>5. Metodos de analisis de datos</p> <p>Para el procesamiento de datos del presente trabajo de investigacion se utilizará el programa Atlas TI</p>

Anexo 3. Convenciones de transcripción de Jefferson (1984)

SÍMBOLO	NOMBRE	USO
[texto]	Corchetes	Indica el principio y el final de solapamiento entre hablantes. Pienso que no [puedo] [no puedes] hacerlo
=	Signo de igual	Indica un cambio de turno sin interrupción. Quiero decirte que= =que te tienes que marchar
(# de segundos)	Pausa	Un número entre paréntesis indica la duración, en segundos, de una pausa en el habla. (0.3) (2.3)
(.)	Micropausa	Una pausa breve, normalmente menos que 0.2 segundos
. o ↓	Punto o flecha hacia abajo	Preceden a una bajada marcada de entonación.
? o ↑	Signo de interrogación o flecha hacia arriba.	Precede a una subida marcada de entonación.
,	Coma	Indica una subida o bajada temporal en la entonación.
-	Gulón	Indica una finalización brusca o la interrupción brusca de una palabra o sonido. Claro—
>texto<	Símbolos de mayor que / menor que	Indica que el texto entre los símbolos se dijo de una forma más rápida de lo habitual para el hablante
<texto>	Símbolos de menor que / mayor que	Indica que el texto entre los símbolos se dijo de una forma más lenta de lo habitual para el hablante
*	Símbolo de graduación	Indica susurro o expresiones más silenciosas que el resto. Es que *no quería hacerlo*
MAYÚSCULAS	Texto en mayúsculas	Indica grito o expresiones más sonoras que el resto.
<u>subrayado</u>	Texto subrayado	Indica palabras o partes de palabras que son acentuadas por el hablante.
:::	Dos puntos(s)	Indican la prolongación del sonido inmediatamente anterior. Fantás:::tico
(hhh)		Exhalación audible
? o (.hhh)		Inhalación audible
{ texto }	Paréntesis	Fragmento incomprensible o del que se tienen dudas. Puede estar vacío o poner lo que se cree haber oído. Puede ir acompañado de especificación de tiempo. (no comprensible 3.4)
{{ cursiva }}	Doble Paréntesis	Anotación de actividad no-verbal {{sonríe mientras habla}}
(x)		Duda o tartamudeo Yo (x) yo creo que
£palabras£	Libra esterlina	El símbolo de libras esterlinas encierran mensajes en "voces de sonrisa"

Anexo 4. Validación de guía de entrevistas

UNIVERSIDAD PERUANA DE
CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

VALIDACIÓN DE GUÍA DE ENTREVISTA

Estimada Doctora:

Siendo conocedor de su trayectoria profesional lo hemos elegido como Juez Experto para revisar el contenido de las entrevistas de profundidad que pretendemos utilizar para conocer si Las Reglas de origen del APC Perú-EE.UU. son un condicionante en la competitividad de las exportaciones de polos (t-shirts) de algodón a Estados Unidos.

A continuación, se le presenta una lista de ítems relacionados a cada concepto teórico que debe cualificar de acuerdo a su experiencia profesional. No se le solicita responder a las preguntas, si no indicar si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que se pretende medir.

Agradecemos de antemano su colaboración.

INFORMACIÓN DEL ESPECIALISTA	
Nombre y Apellidos:	Beatriz Cubas Zanabria
Sexo:	Femenino
Especialidad:	Economía
Experiencia laboral:	20 años

FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

Anexo 5. Matriz de categorización.

Objetivos	Categorías	Categorías Emergentes	Indicadores
<ul style="list-style-type: none"> Determinar si las reglas de origen del APC Perú – EE.UU. resultan siendo un obstáculo en la competitividad de los exportadores debido a que son reglas preferentemente de hilado en adelante y condicionan el proceso productivo de elaboración de los polos de algodón. 	Reglas de origen como condicionante en la competitividad	Abastecimiento de Hilado	Muestra la problemática del sector textil
		Capacidad instalada	Presenta el nivel de producción de los exportadores de polos de algodón.
		Uso de hilado no originario	Indica una condicionante para cumplir con las reglas de origen
		Desabastecimiento de fibra de algodón peruano	Indica una condicionante para cumplir con las reglas de origen
		Estados Unidos como proveedor de materia prima.	Muestra el interés y estrategia para posicionarse como principal proveedor de algodón.
	Producción integrada como factor de competitividad	Beneficios de las reglas de origen	Presenta a las reglas de origen como un factor de competitividad y beneficio para los exportadores
		Calidad como factor de competitividad	Indica uno de los factores de competitividad
		Capacidad instalada	Presenta el nivel de producción de los exportadores de polos de algodón.
		Abastecimiento de Hilado	Muestra la problemática del sector textil
		Desabastecimiento de fibra de algodón peruano	Indica una condicionante para cumplir con las reglas de origen
<ul style="list-style-type: none"> Determinar si existen productores estadounidenses que incorporan materia prima de terceros países, que resultan siendo más competitivos, minimizando la demanda de importar polos de algodón peruano bajo las restricciones de las reglas de origen. 	Estados Unidos como competidor directo	---	----
<ul style="list-style-type: none"> Determinar si existen países exportadores de polos de algodón que ingresan al mercado norteamericano, con o sin preferencias, con ventajas competitivas o comparativas derivadas de su estructura productiva y de costos frente a las exigencias contenidas en las reglas de origen del APC Perú – EE.UU. 	Países competidores	Países más competitivos sin preferencias arancelarias	Considera a aquellos países que no cuentan con un acuerdo con EE.UU.
		Países más competitivos con las mismas reglas de origen	Considera a aquellos países que cuentan con un acuerdo con EE.UU. y manejan las mismas reglas
		Uso de hilado no originario	Indica una condicionante para cumplir con las reglas de origen
		Altos aranceles estadounidenses	Indica los aranceles pagados de no contar con un acuerdo o TLC
		Costo de mano de obra	Presenta una problemática o factor de pérdida de competitividad
		Apoyo del gobierno	Indica un factor que determina la competitividad
		Precio como factor de competitividad	Indica un factor que determina la competitividad
		Cercanía con EE.UU.	Indica un factor que determina la competitividad
		Costos logísticos	Indica un factor que determina la competitividad

Anexo 6. Transcripción de entrevistas

Entrevista a Segmento 1.

Entrevistado 1:

1.¿Considera usted que las reglas de origen del APC Perú-EE.UU. son rigurosas o flexibles para las exportaciones de polos de algodón?

No creo que las reglas de origen con Estados Unidos sean demasiados estrictas (.) un país firma un, un TLC con otro para digamos dos propósitos exportarle más digamos .o ósea exportar más entre ambos países ya que al bajar los aranceles obviamente el comercio se libera (.)pero también para mover un poco de capital de un lado para otro porque (hhh) imagínate los americanos ven ciertas oportunidades de hacer negocios en Perú(.) porque esos productos hechos en Perú todavía no llegan a estados unidos libres de aranceles y todo lo demás pero además debemos acordarnos que(hhh) la regla más importante de este tlc especifica(.) un criterio por el cual .o las prendas que se exportan a estados unidos desde Perú deben cumplir una regla que se llama de (.) yarn hilado forward ósea desde el hilado para adelante tiene que ser(hhh) peruano es decir (0.2) digamos estados unidos es un gran productor de algodón .o de echo es el principal exportador de fibra de algodón del mundo (hhh) entonces al hacer un tlc a Estados Unidos le interesaba que el Perú le compre más algodón(.)más fibra de algodón de lo que normalmente venía haciendo y para eso puso esa regla es decir una prenda que quiera ser exportada a Estados Unidos manteniendo las preferencias arancelarias, no podría ser hecha desde un hilado de la india por ejemplo claro no puede(.) pierde la preferencia.

Tu puedes comprar fibra de la india e hilar de Perú (.) eso si califica pero (hhh) como el mercado americano es más cercano .o como la fibra americana no es tan cara, es un commodity pues lo que ha pasado es que las hilanderías peruanas(.) importan muchísima fibra americana,

ya sea de fibra extra larga, que es el pima o una fibra larga, que es el algodón apleton, entonces obviamente ellos cuando se negoció el tlc (.) querían poner esa, esa regla que les permitiera a ellos vendernos más fibra de algodón de la veníamos comprando nosotros(0.2) esta misma regla por ejemplo, en el tlc con Europa no funciona(.) mejor dicho otros países dicen ustedes hagan lo que quieran, usen el hilado que quieran de cualquier parte del mundo(.) entonces ahí si nosotros podríamos poder(hhh) usar un hilado de la india para exportar a cualquier país de Europa, por el tlc (.) si lo permite porque, porque Europa no produce algodón, entonces no le interesa de donde Perú los saque(.) entiendes entonces que es lo que está pasando en este momento, si tú me preguntas, si es una limitante este (hhh) esa regla de origen del algodón(.) si en cierto sentido porque el hilado de la india es más barato que hilar un hilo .o digamos con fibra americana es decir(.) hay igualdad de condiciones todo lo que tú quieras(0.2) yo importo un hilado de la india en un título x ya y me sale por decirte a USD 5 puesto en lima (0.3) y cuando yo importo fibra de ahí de Perú y le pongo a precio del mercado, esa misma , ese mismo hilado exactamente igual en calidad en todo me sale en USD 6 por decir ósea (.) puesto en lima un hilado de la india cuesta USD 5 y un hilado hecho en Perú pero con fibra americana cuesta USD 5.5 o 6 ósea es más caro (.) pero claro no puedo usar el de la india porque, porque tendría que pagar arancel (.) para entrar a estados unidos ya pero digamos que (.) si esa regla no existiera obviamente que me devolvería a mí un poco más de competitividad porque mi producto prendas (.) tendría un costo más bajo entonces podría yo (hhh) ganar un poco más o hacerle mayores descuentos o vender a menor precio FOB con lo cual gano más pedidos(.) entonces si podría terminar afectándome (.) pero obviamente es una regla que Estados Unidos la impuso porque son grandes productores

Su empresa es verticalmente integrada va desde el hilado hasta el producto final?

No nosotros compramos hilado localmente o importamos y a partir de allí hasta, hasta el final

2. ¿La capacidad instalada de su empresas cubre el total de la demanda de polos de algodón requerida por su cliente estadounidense?

Lo que pasa es que el mercado nacional(.) ya se está abasteciendo de fibra americana ósea de todo lo que se procesa en el Perú de hilado(.) todas las hilanderías ,todas compran en Perú (hhh) en Piura un poco, en Áncash otro poco, en Ica un montón, en Arequipa otro poco (0.2) pero importan más del 50% de Estados Unidos de fibra (.) de todo lo que consume el Perú para exportación, el 50% y más viene como fibra de Estados Unidos.o lo que produce el Perú no alcanza(.) para poder abastecer a las empresas exportadoras de prendas de vestir de Perú.

3. ¿La capacidad instalada de su empresa cubre el total de la demanda de polos de algodón requerida por el mercado estadounidense?

Si, si claro (.) claro que sí, claro que si (.) lo que nosotros deberíamos procurar (.) cuando toda la situación se calme (.) es poder acumular reglas de origen (.) a que me refiero, por ejemplo Colombia tiene tlc con estados unidos, Perú tiene tlc con estados unidos de acuerdo (0.2) lo que deberíamos procurar es que yo le pueda vender (.) hilado a Colombia, hilado a Colombia, Colombia haga la tela, haga la prenda y la pueda exportar libre de aranceles a Estados Unidos es decir(0.2) yo estoy usando un::a un origen Perú (.) que se le estoy trasladando a Colombia, porque Colombia también tiene tlc con Estados Unidos, de acuerdo(.) y jugamos entre los 3(0.3) yo digamos México tiene tlc con estados unidos y Perú tiene TLC con México(.) y México produce digamos fibra de poliéster texturizada (.) si México me pudiera vender a mi esa fibra(.) yo podría producir prendas de poliéster digamos (.) si esa prenda entrara a Estados Unidos libre de aranceles por esta norma que se llama acumulación

de origen(.) sería lo mejor que nos podía pasar, porque podríamos ampliar nuestro mercado porque podríamos comprar de más sitios y vender a más sitios y todos mantener el acceso al mercado americano libre de aranceles(.) esta norma ya la contempla que iba a ser el TPP(.) el tratado de (hhh) Perú pacifico tiene una norma de acumulación de origen ósea entre los 10 o 11 países ,todos se acumulaban(.) es decir si tengo preferencias contigo tu compra a este y tú de ahí me exportas a mi como si fuera tuyo 8.) entonces eso es lo que convendría en este momento pero para eso hay que abrir los tlc sumarle un capitulo que diga, vamos a acumular origen con no sé, puede ser con Centroamérica (.) que nosotros a Centroamérica le podríamos vender hilado de algodón(0.3) porque ellos adolecen de altas capacidades de hilatura, podríamos nosotros venderle, pero que ellos mantengan la posibilidad de entrar libre de aranceles a estados unidos .o me dejo entender (.) ósea se abre un abanico más de posibilidades de compra y venta entre países y no solo bilateral entre estados unidos y el país eso seria.

4 ¿Entonces usted cree las reglas de origen benefician más o aun país que a otro? ¿Puede darse ese caso?

(hhh)_ visto así (.) claro porque definitivamente ellos nos obligan a comprarle su algodón osea (.) la prenda nuestra para entrar a Estados Unidos debe estar hecha o con algodón americano o algodón peruano de ningún otro (.) con hilado peruano o con hilado americano en cierta forma nos restringe.

5. ¿El proceso productivo de polos de algodón de su compañía utiliza algodón estadounidense para acogerse a este acuerdo? ¿Considera que el algodón estadounidense compite con el algodón peruano? ¿Por qué?

Es que ellos no exportan mucho el hilado (.) exportan la fibra entonces (hhh) es súper bueno es muy bueno, lo que produce estados unidos para exportar es muy bueno, inclusive exportan un algodón como te digo extra largo que (.) su pima su pima americana es muy buena

6. Y respecto al algodón peruano como somos vistos en el mundo sé que el algodón pima es de buena calidad

Somos una leyenda (.) el algodón peruano es una leyenda (.) que todavía sobrevive en los conocedores del algodón y de prendas de algodón pero lamentablemente (0.2) dado no es un cultivo muy rentable en el Perú (.) va dejando de sembrar hectáreas de algodón se están dedicando esos campos a otros cultivos que son mucho más rentables no (.) en el año 60 en Piura se sembraba 50 000 hectáreas de algodón pima ahora a duras penas siembran 3000 o 5000 en el mejor año(0.2) entonces porque, porque ya no es rentable.

7.¿Cómo exportador de polos de algodón, el Perú podría ser más competitivo que algún otro país?

Bueno, lo que pasa es que el Perú tiene un problema de minifundio es decir (.) después de la reforma agraria los mismos campesinos empezaron a ser dueños de sus parcelas y (hhh) se ha atomizado la cantidad de parcelas que siembran algodón, pero esas parcelas tienen un tamaño de 2 o 3 hectáreas (.) en Estados Unidos la hacienda más pequeña que siembra algodón es de 1000 hectáreas, la más pequeña (.) entonces por tamaño, por economía a escala (.) resulta siendo más rentable además que allá si pueden usar (hhh) semillas modificadas genéticamente, es decir la productividad del campo es muchísimo mayor allá que acá

8. ¿Y para Perú cuáles son nuestros principales competidores en el caso de los polos de algodón?

(hhh) bueno claro los países del Asia como bien dices China, Vietnam, Bangladésh, centro américa, también Centroamérica tiene TLC con Estados Unidos, el Asia no(.) pero por los costos que tiene el Asia son fuertes competidores nuestros.

9. ¿Y los países centroamericanos que también tiene acuerdo con estados unidos a que se le puede atribuir el éxito porque revisamos que sus exportaciones también han incrementado tienen una mayor participación en el mercado?

El éxito de ellos (hhh) lo que sucede es que .o son países muy pequeños primero (.) y para esos países el negocio de confecciones resulta ser lo que es la minería para nosotros o sea su principal producto de exportación para ellos es la prenda de vestir (.) entonces le dedican toda la atención del gobierno y eso significa que (.) creas zonas francas no, crear una serie de subsidios para un desarrollo de negocios, tener tipo de cambio pro exportadores o sea no anclados sino más bien sueltos, libres , para que (hhh) el negocio de la exportación sea viable, tiene una cercanía brutal con, con estados unidos puede estar en 3 días un barco en Estados Unidos, están mucho más cercanos al mercado de destino no (.) y como te digo es su primer negocio de exportación o sea todos los ojos del país están puestos en ello y en consecuencia (.) allá se habla de confecciones como acá se habla de las pymes.

10. ¿Tomando en consideración que algunos países competidores no cuentan con preferencias en el mercado estadounidense ¿a qué atribuye su éxito en dicho mercado?

Lo que sucede ser es que ellos también (.) todos los países asiáticos tiene zona franca tiene una devaluación de su moneda mucho mayor, mucho mayor que la nuestra(x) tiene una serie de subsidios y ventajas gubernamentales, préstamos blandos y todo lo demás (.) pero lo que más tienen, es que su mano de obra es la cuarta parte, con excepción de China que el costo de mano de obra es casi igual que Perú (.) el resto de países (.) es la cuarta parte del costo de la mano de obra de Perú, entonces en una prenda dependiendo el tipo(.) el costo de la mano de obra puede representar entre el 20 y 40 % (.) la mano de obra entre el costo de una prenda (0.2) si es que estas economías de estos países (.) cuestan la cuarta parte ahí tienen una gran ventaja o sea a pesar que nosotros o nuestras prendas no pagan aranceles (.) para entrar a

Estados Unidos los costos de estos países son bastante menores lo cual hace que ellos exportando sus prendas, pagando aranceles es decir (.) comparando una prenda peruana puesta en Miami y una prenda de Vietnam puesta en Miami después de aranceles (.) la prenda osea lo que se conoce como un precio landed duty paid (.) la prenda resulta , de la Vietnam un poco más barata que la peruana pagando ellos aranceles (0.5) ese es el éxito.

11. ¿Para usted cree que contar con un acuerdo es determinante para ser competitivo en el mercado estadounidense?

Si no tuviéramos TLC no habría industria (.) así de siempre, si no tuviéramos TLC con Estados Unidos o con los países con los que tenemos (.) la industria habría desaparecido hace tiempo.

Nos devuelve un poco más de competitividad, nos mejora la competitividad porque los países que no lo tienen, tienen que pagar aranceles y los aranceles para Estados Unidos para el algodón pueden ir entre el 8 y el 20% y para el poliéster son 32% ósea es una (hhh) digamos ese acuerdo nos permite a nosotros recuperar parte de la competitividad que perdemos, por ser un país que tiene una infraestructura defectuosa , tiene problemas logísticos tiene una mano de obra cara, una productividad del trabajador baja, tiene un dólar que siempre está controlado hacia abajo, no nos permite este mejorar ese valor.

12. ¿Considera usted que el precio de exportación de sus polos de algodón con destino a EE.UU. es competitivo? ¿Por qué?

Bueno si no fuera competitivo, no nos comprarían (.) el año pasado hemos vendido 1355 millones de dólares y el año antepasado hicimos 1400 millones de hecho si

13. ¿En todo caso ya viendo lo que es reglas de origen si usted pudiera negociar una regla distinta esto podría generar algún tipo de ventaja en el mercado estadounidense

Si es que llegado el momento, si tú me dijeras que podía pasar, que podría hacerse (.) yo diría claro (.) que Estados Unidos nos permita, entrar con prendas hechas de hilado de otras partes del mundo (.) no solo con fibra americana o hilado peruano sino con (hhh) hilados de otras partes del mundo tipo la india entonces eso nos devolvería también (0.2) bastante más competitividad ósea si , si se tuviera una varita mágica y se podría abrir el tlc ese podría ser la parte (.) en lo que se conoce en los tlc no como una regla de yarn forward sino de fabric forward ósea de la tela hacia adelante tiene ser peruano (0.2) ese es el termino ósea nosotros tenemos con Estados Unidos un tlc que dice yarn forward si lo cambiamos por fabric forward como es el tlc con la Unión Europea se arreglaría, mejoraría mucho la competitividad peruana.

Entrevistado 2:

1.¿Considera usted que las reglas de origen del APC Perú-EE.UU. son rigurosas o flexibles para las exportaciones de polos de algodón?

(hhh) en realidad para nosotros no ha sido un problema (.) el tema de las reglas de origen (.) ya que somos una empresa con más de 20 años en el mercado, que venimos trabajando e invirtiendo en infraestructura para la producción (hhh) esto nos permite contar y tener el control de toda la cadena productiva desde el tema del hilado, que es propio en si de nuestra empresa, no requerimos traer hilado de otros lados o comprarlo localmente (hhh) has:::ta ya la prenda terminada , entonces más que ser rigurosa considero que para nosotros no ha tenido mayor impacto porque hemos cumplido con todas las exigencias (hhh) que están establecidas en el acuerdo (.) sin embargo también debemos tener en cuenta que estamos sujetos a los requerimientos nuestro clientes no (.) ya que son ellos finalmente los que nos solicitan como debe ser confeccionado el producto no (.) entonces viéndolo de ese modo cumplimos con todas las exigencias que solicita en este caso el mercado estadounidense de

hecho nuestro principal mercado de exportación es estados unidos tenemos cliente como Hugo Boss, Costco , Ralph Lauren, Calvin Klein que nos exigen también cumplir con ciertos requisitos para exportar los productos que nos solicitan por eso no (x)creo que no ha sido un tema complicado más que nada hemos tenido que adaptarnos a lo que nos solicitan nuestros clientes (.) en el caso de los polos de algodón contamos con toda la infraestructura desde el hilado para el tema de las confecciones utilizando nuestros propios recursos

2. ¿Existe alguna exigencia sobre las reglas de origen que haya condicionado el proceso de producción y /o exportación de polos de algodón? ¿Cuál fue la medida que tomo ante esta situación?

En realidad no hemos visto que se haya alterado alguna etapa de nuestra cadena productiva (.) nuestro proceso sigue siendo el mismo, ya que como te comente tenemos desde el hilado que es la exigencia de la regla, más no se ha visto afectada nuestros costos para nada

3. ¿Considera usted que la regla del hilado en adelante para los polos de algodón es un factor que incide en la competitividad de las exportaciones para las empresas exportadoras con destino a Estados unidos?

Definitivamente es lo que te exige esta regla pero nosotros cumplimos con ese requisito, esa es la ventaja que tenemos frente a otras empresas, el contar con todo el proceso productivo partiendo del hilado, tener nuestra propia hilandera permite perfectamente cumplir con ese requerimiento sin embargo también debemos contar con los requerimientos según nuestro cliente

4. Las reglas de origen contemplan la utilización de hilado originario de las partes para que los polos de algodón pueda beneficiarse de las preferencias del APC, ¿cómo afecta ello su estructura de costos?

En este caso s no hemos mayor inconveniente en traer hilado de estados unido si en el algún momento lo requerimos creo que hasta el momento no nos hemos visto en la necesidad de ello pero si la regla lo contempla y nuestros clientes nos solicitan se puede dar el caso no

5. ¿cómo afectaría su estructura de costos traer hilado de terceros países, si la regla lo permitiese?

El traer hilado implica no acogerse al tratado, pero si la regla lo permitiese no veo conveniente importar el hilado de otros mercados porque nosotros nos enfocamos en la calidad de la prenda de nada serviría traer hilado de la china por ejemplo si la calidad del producto no va a ser la misma y por ende no vamos a cumplir con los estándares de calidad que nos piden los clientes, las marcas que nos compran. (.) la empresa a lo largo del tiempo que tenemos en el mercado nos hemos dado a conocer porque somos una empresa que exporta productos de primera calidad , no apuntamos a menos siendo nuestros clientes las principales marcas que justamente comercializan ese tipo de productos entonces creo que no sería conveniente porque perderíamos credibilidad.

6. ¿Considera usted que el precio de exportación de sus polos de algodón con destino a EE.UU. es competitivo? ¿Por qué?

En este punto es dependiendo del mercado a donde apuntes, en nuestro caso los clientes que tenemos son marcas que más que ver el tema del precio, se preocupan por la confección y acabado de la prenda (.) entonces ahí no miran tanto el precio.

7. La capacidad instalada de su empresa cubre el total de la demanda de polos de algodón requerida por el mercado estadounidense?

En Textimax justamente nos caracterizamos por cumplir con todos nuestros clientes, tenemos la capacidad para hacerlo, tenemos una infraestructura de primer nivel con un centro de producción en lima donde realizamos el 100% de nuestras confecciones entonces si consideramos que tenemos la capacidad de cubrir la demanda de nuestros clientes.

8. La producción del hilado de algodón peruano cubre la demanda para la fabricación de polos de algodón que requieren sus exportaciones a EE.UU hacia los estados unidos?

En el tema del hilado si podemos cubrir la demanda de nuestros clientes ya que manejamos la cantidad y pedidos que solicitan los clientes, no tenemos inconveniente en ese aspecto.

9. Si usted no fuera hilandero y tendría que comprar el hilado de algodón de otra compañía esto afectaría a su competitividad en las exportaciones de polos de algodón a EE.UU?

Si no fuéramos hilanderos definitivamente sería un problema ya que el país en si no cuenta con un mercado hilandero grande que pueda cubrir la demanda, ese sería un inconveniente para nosotros y haría que nuestros costos se incrementen y probablemente no cumplir con los plazos que nos soliciten los clientes.

10. ¿El precio del hilado no originario en el mercado justificaría el no beneficiarse del APC?

Considero que no, no justifica ya que los aranceles del mercado americano son muy elevados y seria todo un problema para nosotros y eso encarecería nuestros precios

11. ¿Existe algún segmento de la cadena productiva que se vea particularmente beneficiado con las reglas de origen en el APC, para el caso de las exportaciones de polos de algodón?

Sobre la cadena productiva en si no veo que alguna parte se vea beneficiada más que la otra porque en si todos participan en el proceso productivo de la confección

12. ¿Cree usted que las reglas de origen establecidas en los acuerdos comerciales benefician más a un país que al otro?

Desde mi punto de vista creo que ambos países se benefician porque tanto nosotros como exportadores como las empresas americanas gozábamos de los mismos beneficios las reglas están para ser cumplidas por ambos países por ese lado no veo quien puede salir más beneficiado

13. ¿Cómo nos ve el mundo como fabricantes de polos de algodón?

El Perú definitivamente es un mercado textil, tenemos ya un legado muy conocido por ser productores de los principales algodones del mundo como el tanguis y pima , el mundo nos conoce como tal sin embargo en las últimas décadas hemos visto como exportadores y productores de algodón han ido disminuyendo

14. ¿Cómo exportador de polos de algodón, el Perú podría ser más competitivo que algún otro país? ¿Cómo?

Me parece que el Perú sería más competitivo siempre y cuando se desarrolle todo un mercado exportador en el país, el tema de la producción de algodón se ha ido perdiendo con los años, ya no producimos algodón como antes. Las plantación de algodón son muy bajas creo que el gobierno debe empezar por ahí motivando más el cultivo de algodón para que sea

la principal fuente que abastezca al mercado textil local y con ellos se exporten en grandes volúmenes

15. ¿El proceso productivo de polos de algodón de su compañía utiliza algodón estadounidense para acogerse a este acuerdo? ¿Considera que el algodón estadounidense compite con el algodón peruano? ¿Por qué?

Definitivamente no es de la misma calidad, nuestro algodón es mucho más fino sin embargo estados unidos al ser un mercado más grande que el nuestro, con alta infraestructura y tecnología está mejorando su calidad de manera significa ya que genéticamente mejoran el algodón.

16. ¿Las empresas estadounidenses comercializadoras de polos de algodón representan una amenaza o fuerte competencia para su compañía?

No, para nada no o vemos como un mercado que pueda competir con el nuestro por el momento

17. ¿Cuáles son los principales países competidores de polos de algodón para su compañía?

En nuestro caso definitivamente china, la india son los países que compiten con nosotros pero ellos manejan volúmenes de producción que no seríamos capaces de producir empezando porque no contamos con grandes fábricas de producción n mucho menos contamos con personal que pueda sobrevivir con los sueldos que manejan esos países que están por debajo del promedio del mercado internacional definitivamente es muy difícil llegar a esos niveles

18. ¿Contar con un acuerdo comercial resulta determinante en la actualidad para ser competitivo en el mercado estadounidense de polos de algodón?

Definitivamente el acuerdo no abre un mercado muy amplio en todos los rubros no solo en el sector textil, es muy importante tener un acuerdo principalmente con una de las grandes potencias como es estados unidos lo que nos permite tener un respaldo hacia otros mercados que apuntamos.

19. Tomando en consideración que algunos países competidores no cuentan con preferencias en el mercado estadounidense ¿a qué atribuye su éxito en dicho mercado?

La mano de obra es determinante para poder fijar el precio, esa es una ventaja de esos mercados asiáticos además de ser subsidiadas por el estado lo que hace que la prenda la puedan vender a un precio por debajo del promedio.

20. Existen países exportadores de polos de algodón, como los centroamericanos, que cuentan con las mismas exigencias en materia de origen que el Perú ¿a qué atribuye entonces su éxito en dicho mercado?

El mercado centroamericano ha crecido bastante en los últimos años, Honduras, El Salvador, Nicaragua tienen ya centros de producción donde estados unidos lo que hace es trasladar sus insumos y confeccionar los productos allá además que su mano de obra es más barata que la nuestra y el tema de la cercanía juega un papel importante porque en 3 días en promedio llegarían las prendas a estados unidos comparado con los 10 a 12 días que se demora en llegar desde aquí.

21. ¿Cree usted que negociar una regla de origen distinta podría generarle algún tipo de ventaja en el mercado estadounidense?

Creo que las reglas están establecidas para ambos países a lo largo de los años que el acuerdo esta las empresas exportadoras han cumplido con ese requisito por ello no creo que sea necesario renegociar creo que el tema no viene por ahí sino más que bien e gobierno debe evaluar qué es lo que está faltando para desarrollar más textileras que cuente con toda la infraestructura y el mercado textil exportador pueda seguir creciendo.

Entrevistado 3:

1. ¿Considera usted que las reglas de origen del APC Perú-EE.UU. son rigurosas o flexibles para las exportaciones de polos de algodón?

Bueno, si son rigurosas como debe ser toda regla para poder ser respetada pero:: nos permite exportar nuestros productos sin problemas y afianzar nuestra relación con nuestros clientes de EE.UU. exportando productos de calidad.

2. ¿Existe alguna exigencia que haya condicionado su proceso de producción y /o exportación de polos de algodón? ¿Cuál fue la medida que tomo ante esta situación?

En realidad:: bueno más allá de tener que utilizar hilado nacional para estar bajo las reglas o el hecho de que tengamos que emitir un certificado de origen, no hay un proceso en si que no se pueda manejar para cumplir o:: estar bajo la regla no?

3. ¿Considera usted que la regla del hilado en adelante para los polos de algodón es un factor que incide en la competitividad de las exportaciones de su empresa con destino a EE.UU.?

Eh:: no en la competitividad pero si en asegurar que el proceso no se vea afectado o utilice hilado de otra procedencia dándole paso a beneficios a terceros países no? Nuestra competitividad no se ha visto afectada por cumplir con esta regla porque lo respalda nuestra

calidad y método de trabajo, es un condicionante sí, pero el mercado peruano puede sobrepasar esa barrera:: o más que barrera esa condición. (0.3)

4. Las reglas de origen contemplan la utilización de hilado originario de las partes para que los polos de algodón pueda beneficiarse de las preferencias del APC, ¿cómo afecta ello su estructura de costos?

Ah claro, definitivamente nuestros costos al (x) al no poder comprar o utilizar hilado de otros países se incrementan, porque nuestro hilado o el hilado local es más caro, pero sobre todo por la calidad y bueno tanto a las hilanderas como:: a los exportadores lo que más incrementa tu costo es pues no? El costo de mano de obra, el costo de la mano de obra peruano es muy caro comparado a China, India que son por ejemplo:: los principales abastecedores de hilado y de algodón no? Entonces definitivamente el usar hilado originario es uno de los puntos que encarece tu producción además de otros factores claro está.

5. ¿cómo afectaría su estructura de costos traer hilado de terceros países, si la regla lo permitiese?

Creo que:: abarataría los costos si es verdad, pero no haría que nuestro producto, como que, sea el más barato en el mundo no? Porque el costo de un polo de algodón si bien es cierto está fijado en base a su materia prima, pero también todos los costos y gastos que fueron parte de su proceso de producción, entonces:: como les decía, hay otros factores (.) puntos o partes de la cadena que hacen que el costo suba, como la mano de obra, los costos logísticos talvez, entre otros no? Y bueno:: aparte que perderíamos competitividad por un lado porque no exportaríamos polos de la misma calidad no? Al utilizar hilado de otros países nuestro producto final claro que va cambiar y (x) y quizá a la larga perdamos mercado por ese lado no? Porque nuestro nicho de mercado, que quizá sea pequeño, es un mercado más exclusivo por (x) por su calidad, por su confección y presentación no?

6. ¿Considera usted que el precio de exportación de sus polos de algodón con destino a EE.UU. es competitivo? ¿Por qué?

Eh:: para el producto que ofrecemos:: yo diría que sí, claro que tenemos competidores no? Competidores internos también, empresas peruanas del mismo rubro que cuentan quizá con todo el proceso de producción, desde la fibra, no sé, que puedan ofrecer un producto más cómodo, quizá por solo unos céntimos de dólar pero en las cantidades exportables hace la diferencia no? Entonces, o mejor dicho sin embargo localmente nuestros precios son competitivos no? Ahora si solo hablamos de la competencia internacional, quizá no lo seamos pero en si va depender mucho de la calidad pues no? Y de la demanda que el cliente tenga, es decir, que tipo de prenda busca, si busca prendas de calidad Premium, si somos competitivos no?

7. La capacidad instalada de su empresa cubre el total de la demanda de polos de algodón requerida por su cliente estadounidense?

La tratamos de cumplir al 100% o en todo caso no? Ofrecer o comprometernos solo en lo que está bajo nuestra capacidad claro está, entonces ofrecemos envíos parciales en casos puntuales, porque esto también encarece al producto no? Pero si el cliente o su necesidad lo permite:: trabajamos de esa forma, entonces:: básicamente cumplimos con la demanda de nuestro cliente poniendo de intermedio a nuestro compromiso y también porque una entrega a destiempo genera sobre costos para la empresa por la penalizaciones de nuestro cliente, y claro nos genera una mala imagen ante nuestro cliente.

8. La producción del hilado de algodón peruano cubre la demanda para la fabricación de polos de algodón que requieren sus exportaciones a EE.UU.?

Nosotros compramos el hilado de forma local, y lo que tratamos de hacer es planificar o proyectar nuestra demanda con el tiempo suficiente para que el desabastecimiento de hilado no sea nuestro problema o factor en contra, claro que si ha habido casos, pero:: tratamos de trabajar adelantados para que esto no afecte a nuestra producción no? Ósea siempre hay formas de poder prevenir estos casos no? Que ciertamente se han dado, pero en contados casos.

9. ¿El precio del hilado no originario en el mercado justificaría el no beneficiarse del APC?

Uhm::: no lo creo, los aranceles estadounidenses son muy altos, si bien el hilado es parte fundamental de la prenda no es el total de su costo no? Este se va incrementando con otros servicios de producción y agregados también que hacen que el costo final sea más alto y los impuestos aplican al costo final no? O perdón, al FOB entonces imagínate no? No creo que justifique en si.

10. ¿Existe algún segmento de la cadena que se vea particularmente beneficiado con las reglas de origen en el APC, para el caso de las exportaciones de polos de algodón?

Algún segmento de la cadena:: eh::: si podría ser el proceso de exportación no? El trámite en si no?

11. ¿Cree usted que las reglas de origen establecidas en los acuerdos comerciales benefician más a un país que al otro?

No, debe ser a ambos, ósea nos abre el mercado estadounidense que es uno de los más grandes o por decir el principal destino de nuestros productos entonces:: no creo, claro que

EE.UU. se beneficia también de nosotros, debe ser un beneficio común no? Un acuerdo como su mismo nombre lo dice.

12. ¿Cómo nos ve el mundo como fabricantes de polos de algodón?

Un mercado de calidad, el algodón pima que Perú les ofrece no se puede igualar, por más que lo han intentado, el mismo EE.UU. no? Nuestra confección también es considerada o bien vista.

13. ¿Cómo exportador de polos de algodón, el Perú podría ser más competitivo que algún otro país? ¿Cómo?

Eh:: yo creo que si, ósea definitivamente siempre hay oportunidad de mejorar no? Quizá ofreciéndoles productos con acabados más elaborados, porque en si el peruano es muy creativo y podríamos implementar:: no sé, protección solar o radiactiva a nuestras prendas no? Que ya existe y que bueno que en casos como los que estamos pasando hoy en día son necesarios. Por parte del precio quizá abaratar costos de mano de obra pero sin afectar en si a nuestros colaboradores no? si no implementar programas, o que el estado pueda cubrir parte de los beneficios del colaborador, como su seguro de salud quizá, no sé no? Les doy ejemplos así tirados al aire que puedan dar una idea de cambio que:: que nos ayude a mejorar nuestra competitividad como empresa exportadora.

14. ¿El proceso productivo de polos de algodón de su compañía utiliza algodón estadounidense para acogerse a este acuerdo? ¿Considera que el algodón estadounidense compite con el algodón peruano? ¿Por qué?

Eh:: bueno en este momento obtenemos hilado de forma local, lo compramos, pero si:: ósea el hilado que compramos a veces tienen parte de algodón estadounidense por algunas característica que tiene este algodón no? Y bueno, un competidor directo no creo que sea, los

algodones que trabajamos son distintos, como les comenté el algodón pima por ejemplo que ellos han tratado de imitar no viene siendo un remplazo del nuestro, creo que cada algodón, tanto peruano como norteamericano tiene su mercado no?

15 ¿Las empresas estadounidenses comercializadoras de polos de algodón representan una amenaza o fuerte competencia para su compañía?

No, una fuerte:: amenaza no, sus marcas de prestigio más le importan al Perú no?

Ralph Laurent y Giorgio Armani son nuestros principales clientes

16. ¿Cuáles son los principales países competidores de polos de algodón para su compañía?

Definitivamente China e India, por sus bajos costos de todas maneras nos restan competitividad Eh:: en los últimos años también se ha visto el crecimiento de Centroamérica no? Países como:: Honduras y Nicaragua han mejorado bastante e incrementado sus exportaciones

**17. ¿Son las reglas de origen del APC Peru - EE.UU, para la exportación de los polos de algodón, un factor que evite que su compañía pueda hacer frente a esa competencia?
¿Por qué?**

No, creo que las reglas no, si no el apoyo que estos países tienen de parte de sus gobiernos lo que les permite ofertar buena cantidad de productos a muy bajo costo

18. ¿Contar con un acuerdo comercial resulta determinante en la actualidad para ser competitivo en el mercado estadounidense de polos de algodón?

Si claro, definitivamente, el que tus exportaciones puedan ingresar a EE.UU. sin pagar aranceles es una oportunidad que no se puede dejar de lado no? Y que tus clientes estadounidenses busquen como principal factor, más aun si son de la calidad que sus marcas

exclusivas necesitan y que también les permite mejorar sus utilidades no? Además ser un socio comercial con EE.UU. definitivamente te abre otras puertas no solo para el mercado de polos de algodón no?

19. Tomando en consideración que algunos países competidores no cuentan con preferencias en el mercado estadounidense ¿a qué atribuye su éxito en dicho mercado?

Como China? Definitivamente su mano de obra barata, considerando uno de los principales factores que contribuyen a su éxito, pero también:: el apoyo de su gobierno claro está.

20. Existen países exportadores de polos de algodón, como los centroamericanos, que cuentan con las mismas exigencias en materia de origen que el Perú ¿a qué atribuye entonces su éxito en dicho mercado?

Puede ser por la cercanía que tiene con EE.UU. el cual acorta tiempo de entrega y costos de envío. Además que países de Centroamérica son de maquila.

21. ¿Cree usted que negociar una regla de origen distinta podría generarle algún tipo de ventaja en el mercado estadounidense?

Si se pudiera:: no sé, es decir no sé si:: negociar alguna regla de origen porque en si la regla que tenemos es también para evitar que un tercer país que no participa en el acuerdo se beneficie no? Pero bueno, más que una regla de origen se podría invertir en tecnología eso nos crearía una ventaja y como dije también podría ser que el gobierno, nuestro gobierno, apoye a las empresas, de todo rubro en realidad, haciéndose cargo de algunos de los beneficios que exige para un trabajador, como el de seguro de salud, que les comentaba anteriormente, cosas así para abaratar costos no?

Entrevistado 4:

1. ¿Considera usted que las reglas de origen del APC Perú-EE.UU. son rigurosas o flexibles para las exportaciones de polos de algodón?

Bueno, ehm:: las reglas de origen desde mi punto de vista (.) si son un poco flexibles ya que te permiten, incluso, ósea (.) como en el caso de Topitop anteriormente se dedicaba a lo que es la importación del algodón de EE.UU. no? Y lo que hacían era:: transformarlo, (.)hay un salto de partida y por ende ya se consideraba como producto nacional, y al momento de (x) de hacerle la tela combinaba el hilado que producían con (x) con el algodón producido de:: con el algodón producido:: ehm:: con el algodón importado, discúlpame (.) y una parte lo que es el algodón nacional no? Porque la regla de origen te dice que hasta un 50% de composición debe ser de algodón peruano, entonces lo que hacían era traer algodón transformarlo acá en hilado y combinarlo con el algodón nacional no? Entonces desde esa perspectiva yo creo que las reglas de origen si son un poco flexibles no?, porque y en realidad están bien establecidas porque lo que se quiere hacer acá es producir ehm:: proteger la producción nacional, el producto nacional, como lo hacen en este caso con el algodón peruano no? Para que no todo sea importado y también sea un poco ehm:: producido con una parte de (x) del algodón peruano no?

2. ¿Existe alguna exigencia que haya condicionado su proceso de producción y /o exportación de polos de algodón? ¿Cuál fue la medida que tomo ante esta situación?

Como te digo desde mi punto de vista:: ósea las reglas de origen si te permiten (.) como que digamos a:: poder (0.3) ser competitivo en el mercado exterior pues no?

Pero, ha cambiado de alguna forma el proceso productivo o de exportación de los polos de algodón para poder acogerse al acuerdo?

Si, como te decía (.) al momento de producir lo que toman en cuenta es los porcentajes del algodón tanto importado como el nacional para que puedan estar dentro de las reglas de origen y podamos acogernos a lo que es este:: el TLC no? por que como ustedes saben el TLC, ehm (x) en realidad los certificados ehm:: hay algunos que son autónomos y hay otros que tiene que emitirlo antes como lo es este:: ADEX no? Entre otras entidades, pero en el caso de lo que es el TLC ehmm Perú-EE.UU. es una auto certificación, pero eso no quiere decir que digamos, el exportador diga “Ah ya como hay una auto certificación no? Yo puedo decir que la producción lo he hecho pues no? Todo con, puede ser con insumos importados y decir que yo he producido acá, por ende, y::a este:: me puedo al TLC no? Ehm:: no, de la experiencia lo que hace la aduana norteamericana es que:: cada año, aleatoriamente, coge un cliente tuyo y te pide todo el proceso de producción no? eh:: Por medio de los AFI HABITS (no comprensible 11:45) , por medio de estos documentos la empresa tiene que demostrar los porcentajes de algodón que están utilizando al momento de hacer las telas y por ende los polos pues no? Y demostrar que se cumpla eh (x) eh los porcentajes establecidos (.) para podernos acoger al TLC a pesar como te digo que actualmente el TLC Perú-EE.UU. es mediante una auto certificación

3. ¿Considera usted que la regla del hilado en adelante para los polos de algodón es un factor que incide en la competitividad de las exportaciones de su empresa con destino a EE.UU.?

Es correcto, si porque justamente mucho de los clientes porque prefieren comprar a:: a:: al Perú, por nuestra calidad de algodón, la calidad del algodón es mejor en comparación a los de otros algodones no? A nivel mundial, entonces como que siempre buscan ehm:: que

nosotros le ofrezcamos al cliente un buen producto y esto es gracias a (x) al algodón que nosotros tenemos y como te digo, las reglas de origen también te permiten felizmente importar por que, el algodón, porque muchas veces acá el mercado nacional no abastece la cantidad suficiente de algodón para la producción y exportación pues no?

4. Las reglas de origen contemplan la utilización de hilado originario de las partes para que los polos de algodón pueda beneficiarse de las preferencias del APC, ¿cómo afecta ello su estructura de costos?

Ah claro, ehmm cuando, para nosotros ser competitivos en el mercado exterior al momento de hacer el análisis de costos, ehm:: se hace desde el momento pues no que se hace:: la compra del algodón, la importació::n, la transformació::n del algodón ehmm pero a pesar de eso, lo que hacemos es tratar de llegar a precios digamos del mercado. Actualmente nuestra mayor competencia es el mercado chino no? Porque ellos ofrecen el producto en menos tiempo y a menos costo, entonces lo que trata de hacer en si la empresa es ehm:: llegar en buenos tiempos digamos, ehm:: digamos en tiempos competitivos y costos competitivos no? Pero siempre y cuando haciendo el análisis de mis costos de producción para:: yo poder cubrir esos márgenes y también obtener una ganancia no?

5. ¿cómo afectaría su estructura de costos traer hilado de terceros países, si la regla lo permitiese?

(0.3) Justamente ehm:: lo que hacía Topitop en realidad era la importación de hilos, lo hacían 1 por el tema de no transformar la materia prima y 2 por que cerraron su fábrica de Sur Color que era la encargada de transformar el algodón en hilado, entonces desde ese punto de vista (.) también es una buena opción la importación de hilos no? Y la transformación de frente acá a tela.

Si el hilado podría ser de China tus costos bajarían netamente no?

Exacto, te ayudaría a bajar los costos, ehm:: no solo de China ehm:: se estaba importando el hilado de la India, de Bangladesh y bueno, y también de EE.UU. Ehm:: de esos 3 destinos se hacia:: la importación del hilado para transformarlo.

6. ¿Considera usted que el precio de exportación de sus polos de algodón con destino a EE.UU. es competitivo? ¿Por qué?

(.) Si son competitivos, pero en realidad muchas veces ehm:: digamos, existe:: una competencia desleal entre las fábricas nacionales:: porque digamos, hay algunas fábricas que a pesar que el costo de producción sea:: ehm:: sea, este:: sea alto, ellos tratan de ajustarlo con la finalidad de ganarse al cliente no?

Bajan sus precios, para poder asegurar al cliente, por decirlo así?

Exacto!

7. La capacidad instalada de su empresa cubre el total de la demanda de polos de algodón requerida por su cliente estadounidense?

En realidad no, eh:: una de:: de las desventajas del mercado:: textil peruano, es que nosotros tenemos la mano de obra muy (x) muy alta se podría decir por ende:: este, el tiempo de producción, los costos de producción se elevan y por ende:: digamos, eso nos impide llegar en las cantidades que los clientes pidan y en los tiempos, lamentablemente como en el caso de Topitop digamos no? Lo que pasa es que cuando no se llega a los tiempos establecidos se generan gastos, innecesarios se podría decir porque los clientes te ponen penalidades, incluso a veces te cancelan el pedido:: etc. no?

Pero en realidad yo creo que eh:: todavía no hay la cantidad, la (x) la::: oferta necesaria para la demanda que hay no? Porque en realidad hay, las empresas tienen demanda en grandes cantidades pero la empresa en si todavía no está en su:: máxima capacidad de producción.

8. La producción del hilado de algodón peruano cubre la demanda para la fabricación de polos de algodón que requieren sus exportaciones a EE.UU.?

(0.3) No, no por eso mismo que se recurre a la compra de hilado de otros proveedores nacionales o como en el otro caso de la importación no?

9. Si usted no fuera hilandero y tendría que comprar el hilado de algodón de otra compañía esto afectaría a su competitividad en las exportaciones de polos de algodón a EE.UU?

Claro que sí, eh:: porque lo eh:: el costo del hilado en el mercado nacional es alto y en todo caso a la empresa le convendría, para poder ser competitiva importar el hilado no?

10. ¿El precio del hilado no originario en el mercado justificaría el no beneficiarse del APC?

Como?

Hasta:: que yo tenga entendido, como te digo, siempre ha sid:: una parte:: con hilado importado, netamente de EE.UU., y:: bueno en ciertas oportunidades han importado hilo:: digamos de otros lugares per no, hasta cierto porcentaje que te permite (.) eh:: según las reglas de origen pues no? Y otro que no justificaría porque igual si es que es un hilado importado y tú haces acá la tela igual hay un salto de partida, hay un valor agregado y me parece que no deberían quitarle el beneficio del TLC no?

11. ¿Cree usted que las reglas de origen establecidas en los acuerdos comerciales benefician más a un país que al otro?

(0.3) Hasta donde tengo entendido:: ehm:: digamos, benefician ehm:: porcentajes, ehmm en el acuerdo TLC Perú-EE.UU. en la parte textil que creo que benefician a ambas partes no? En un 50/50 digamos, creo que no es como que benefician más al uno y al otro no? Es proporcional.

12. ¿Cómo nos ve el mundo como fabricantes de polos de algodón?

Yo lo veo (x) yo creo que:: en si ven al mercado peruano... como que un mercado potencial que puede crecer más pero:: que todavía no está:: en su máxima capacidad de producción no? Y que:: nos falta mejorar ciertos procesos, abaratar costos, digamos también los tiempos de entrega (.) no? Porque a pesar de que nosotros estemos, digamos, en tiempo de tránsito en promedio 15 días de Perú a EE.UU. a diferencia:: de 30 días de los chinos, los chinos en si cumplen las fechas que les da el cliente pues no? Porque digamos en el caso de Perú no le entrega a fecha y se va digamos, un mes más, un mes y medio más, y eso nos quita competitividad y credibilidad en el mercado extranjero no?

13. ¿Cómo exportador de polos de algodón, el Perú podría ser más competitivo que algún otro país? ¿Cómo?

Justamente corrigiendo estos (x) estos este:: puntos negativos que tenemos que es uno, digamos ehm:: ahm:: los costos de producción abaratarlos aparte de eso los tiempos de producción, digamos, tratar de llegar en los tiempos establecidos no? Para que seamos mejores vistos en el mercado exterior, eso es lo que veo no? Porque a veces la capacidad productiva no es la misma a la que se ofrece al cliente, es decir, yo le digo, te produzco mil polos en un mes y en realidad esto puede llevar no solo en un mes si no en dos meses y muchas veces esto se

debe también porque la calidad, digamos, del hilado que el cliente pide:: no es la que nosotros ofrecemos, entonces nos falta bastante también desarrollar tecnología, traer maquinas o analizar o no que es lo que te está pidiendo actualmente el mercado::, las tendencias, etc. Y adaptarnos a esas demandas por que muchas veces, digamos, como para tener un ejemplo (.) nosotros manejamos al cliente Tradis Mateu que son un cliente que paga muy bien por prenda, pero en realidad es muy exquisito, porque ellos como que quieren que por cada temporada se les desarrolle un tipo de tela, un tipo de estampado y no es como que otros clientes que::... ya! te ofrezco lo que tengo y lo aceptan no? Entonces nos faltaría eso, desarrollar más tecnología, quizás más capacitación también, ehm:: adaptarnos al mercado:: eh:: (x) eh:: a las tendencias no? Abaratar costos:: tanto en el costo de producción, principalmente en la mano de obra y eso sería desde mi punto de vista para mejor y para llegar a ser más competitivos.

14. ¿El proceso productivo de polos de algodón de su compañía utiliza algodón estadounidense para acogerse a este acuerdo? ¿considera que el algodón estadounidense compite con el algodón peruano? ¿Por qué?

Si, si si! Justamente una de mis funciones (.) dentro de la empresa también era importar el algodón, hacer ehm:: trasladarlo a la planta de Huachipa en Lurín y ahí se hacía el hilado no? Del hilado traían acá a la fábrica de Sur Color, donde que es la fábrica donde que:: hacen las telas y se hacía todo:: todo el tema de transformación del hilado.

No, (0.3) definitivamente la calidad del algodón peruano es incomparable con el del algodón estadounidense en todos los aspectos, siempre los clientes han preferido de que lleve una parte de nuestro:: algodón no? Pero lamentablemente el mercado nacional (.) ehm:: no bastece:: la demanda que se tiene del algodón y se tiene que incurrir en importar el algodón de EE.UU. Y eso nos quitaría también competitividad porque ehm:: aumentarían los costos porque:: acá el algodón peruano es mucho más caro que el algodón importado.

15. ¿Las empresas estadounidenses comercializadoras de polos de algodón representan una amenaza o fuerte competencia para su compañía?

Una amenaza? (0.3) Una competencia:: en realidad son nuestros clientes no?, eso yo diría que es como que una fortaleza para el mercado peruano este:: porque es el principal mercado al que se dirige las exportaciones peruanas no? Lamentablemente porque aún tenemos muchos mercados por explorar como es el (x) el mercado europeo que si en los últimos tiempos ha aumentado las exportaciones pero todavía creo que hay Uhm::: un vacío no? Que todavía no se le ha dado, digamos, este:: concretar más exportaciones hacia este mercado.

16. ¿Cuáles son los principales países competidores de polos de algodón para su compañía?

Uhm:: (.) desde:: cuando hacíamos un análisis de nuestros principales competidores uno de ellos era los polos... el mercado chino pero también un punto importante es, son o/y están emergiendo últimamente los mercados centroamericanos no? Llámese::: Honduras, Nicaragua, etc. (.) Que en realidad muchas veces las empresas a veces prefieren importar de estos destinos por los tiempos de tránsito y también porque la mano de obra es muy barata en comparación a la peruana, entonces principalmente ahorita nuestra competencia es justamente es los mercados centroamericanos pero un talos de Aquiles de estos, son (x) es la inseguridad como en el caso de Honduras no? Pero igual sigue siendo una competencia para los mercados ehm:: peruanos. Como para comentarles no? Nosotros teníamos un cliente:: ehm:: se llamaba Express y este cliente por los tiempos de producción, por los tiempos de tránsito digamos, de Centroamérica a EE.UU., pueden ser 5 días de tránsito a comparación de 15 días en de (x) de Perú a EE.UU., entonces por el tiempo de transito el cliente dejo de solicitarnos pedidos y trasladar todos sus pedidos a Centroamérica (0.3) y también por los costos no?

Pero y la calidad del algodón de esos países también es buena? O es más bajas que el algodón de Perú?

Uhm:: creo que:::, ahí si me agarraste, no te sabría decir, no sé pero es lo que:: nosotros hemos visto no? Nuestra competencia es también el mercado Centroamericano.

Y que paso con el cliente? Al final se quedó con Centroamérica y ya no regreso a ustedes?

Si, exacto. Nos quitó todos los pedidos y lo coloco en Centroamérica.

Su algodón debe ser competitivo entonces...

Si, sería bueno que quizás, por ahí vean el caso de Centroamérica? Y van a ver justamente eso no? Que los últimos tiempos han sido como que una buena, una competencia para el mercado nacional.

Si, en realidad, este.. Honduras, Nicaragua, El Salvador, son lo::s 3 primeros países exportadores de polos de algodón a EE.UU. y han dejado en cuarto lugar a China, para, cerrando el 2019 no? Hablando del cierre del 2019. Entonces sí, son realmente ahorita la mayor competencia entre Honduras y Nicaragua.

Si, y no ha sido solo un cliente ha sido alrededor de 3 o 4 clientes que nos han dejado (.) por este tema no? Por los tiempos de tránsito, digamos, por los costos también. Entonces frente a eso ahorita nuestra fortaleza es nuestro algodón en todo como que, en:: el mercado nacional debería haber un impulso que se produzca más este:: algodón y también una parte de desarrollo de la tecnología, una mayor capacitación en las empresas no? Ver las tendencias, etc. Para mejorar nuestra competitividad.

17. Contar con un acuerdo comercial resulta determinante en la actualidad para ser competitivo en el mercado estadounidense de polos de algodón?

Si claro, porque al tener un país un acuerdo TLC se hace la eliminación de los Ad-valorem no? De un porcentaje de interés de pago al momento de importar como en el caso de::, digamos, no todas las partidas tienen la misma reducción arancelaria no? En el caso de los T-shirt ehmm puede ser el 11% en el caso de los polos box es otro porcentaje::, etc. No?

18. Tomando en consideración que algunos países competidores no cuentan con preferencias en el mercado estadounidense ¿a qué atribuye su éxito en dicho mercado?

Uhm:: yo diría como les digo, como les digo, los tiempos de entrega no? Que el mercado chino ehmm digamos es competitivo por que llega en las fechas indicadas, en las fechas requeridas por el cliente (.) y eso es lo que a nosotros nos falta no? Porque a veces ofrecemos más de nuestra capacidad instalada no? Muchas veces por querer ser competitivos perdemos la batalla en el camino porque justamente ofrecemos algo que la empresa no está en la capacidad de ofrecer.

19. Existen países exportadores de polos de algodón, como los centroamericanos, que cuentan con las mismas exigencias en materia de origen que el Perú ¿a qué atribuye entonces su éxito en dicho mercado? ¿Cree usted que negociar una regla de origen distinta podría generarle algún tipo de ventaja en el mercado estadounidense?

Frente al mercado estadounidense (0.4) – Uhm:: yo creo que sí, si se revisan quizá los porcentajes ehmm:: para que se pueda, digamos, importar (.) hilado y transformarlo acá no? Y::: así reducir los costos de producción.

Entrevistado 5:

1. ¿Considera usted que las reglas de origen del APC Perú-EE.UU. son rigurosas o flexibles para las exportaciones de polos de algodón?

(0.3) No, ahm:: polos de algodón, si hablamos de polos de algodón nosotros la cumplimos sin ningún problema, porque no usamos este:: fibra de otra procedencia no? Compramos como te digo hilo americano o peruano.

2. ¿Existe alguna exigencia que haya condicionado su proceso de producción y /o exportación de polos de algodón? ¿Cuál fue la medida que tomo ante esta situación?

(.) no, no pero de las condiciones que tenemos:: no, porque estamos hablando solo de polos de algodón, si tenemos una restricción con las otras fibras no? Con las otras fibras si hay restricciones pero con el tema del algodón no, no, para nada, estamos, cumplimos todos los requisitos (no comprensible 4:30)

Pero:: desde que entro el acuerdo, y tú que tienes buen tiempo en Topitop, una vez que entro este acuerdo y anterior había el acuerdo del ATPDEA la empresa tuvo que cambiar en algo su producción? Parte de su producción o de repente su exportación o algo que te acuerdes No en realidad siempre hemos comprado a Cotton USA y ósea:: (0.3) no por que básicamente es un tema de la procedencia del hilado (.) y cumplimos siempre no? Ósea:: va parte de la procedencia del hilo, entonces no, no hemos tenido, no que recuerde, no, el tramite ha sido el certificado de origen no? El documento, la preparación del documento no? Que tiene que pedirle al (x) al proveedor que te de el certificado de origen pero es un trámite documentario, no, no, no, al principio de repente sí, y con el tema del, pero hoy está muy bien manejado no? No hay ningún problema

3. ¿Considera usted que la regla del hilado en adelante para los polos de algodón es un factor que incide en la competitividad de las exportaciones de su empresa con destino a EE.UU.?

Si claro si, eso nos hace, este:: este tratado nos haces este:: muy interesantes para el mercado americano no? Lo que pasa es que nuestra mano de obra es más cara (.) esa es la diferencia con respecto al tema del:: precio, de las fibras es mundial no? Perú no tiene un precio diferente a la china, es mundial, el precio del algodón es único (.hhh) básicamente es un tema de los agregados que van después no?

4. Las reglas de origen contemplan la utilización de hilado originario de las partes para que los polos de algodón pueda beneficiarse de las preferencias del APC, ¿cómo afecta ello su estructura de costos?

(0.3) uhm:: cómo afecta? (0.3) la verdad no creo que tenga mucha incidencia, en la estructura de costos, no porque cuando nosotros, solo tenemos que demostrar la procedencia del hilado (.) ósea:: definitivamente puedo conseguir un hilo más barato o:: podría conseguir más barato de la India no? Pero:: pero al ser hindú no cumplimos el requisito:: del acuerdo, entonces:: a:: no, no, ósea la (x) la diferencia seria esa no? Compra un hilado:: (.) que es más barato de repente pero te sales de la regla, entonces (.) que afecte nuestra hoja de costos, no porque:: los precios como te digo del algodón son mundiales no(x) no recargo algo por demostrar la procedencia del hilado, no.

5. ¿cómo afectaría su estructura de costos traer hilado de terceros países, si la regla lo permitiese?

Como te digo, el hilado hindú es más barato que el americano no? Es más barato, pero:: comprar un hilado de ese tipo tiene otros tratamientos no? El tema de la explotación:: de la mano de obra no? Entonces, mm:: no deberías comprar hilado hindú porque ósea porque ellos, hacen trabajar a los ancianos, a los niños, entonces:: estarías incumpliendo ciertas reglas no? Ciertas normas. (0.4) O el africano no? Y ese tipo de cosas, ósea de que hay vas a encontrar más barato, pero no

6. ¿Considera usted que el precio de exportación de sus polos de algodón con destino a EE.UU. es competitivo? ¿Por qué?

(0.3) Hay marcas, competitivas a las que exportamos como Life is good, que si pues tienen un precio súper competitivo debido al volumen que:: que tienen ese cliente no? Mientras más grande sea el volumen te piden 50,000 100,000 entonces tienes eficiencia en la costura, puedes comprar un lote más grande de hilo entonces eso hace que tu costo sea más (x) más chico y puedas tener mejor precio. Sí, tenemos precio competitivos (.) dependiendo el (x) el producto y el cliente no? Como te digo depende del volumen de producción

7. La capacidad instalada de su empresa cubre el total de la demanda de polos de algodón requerida por su cliente estadounidense?

Sí, eso no es una restricción, porque ehm:: nos piden los pedidos con anticipación no? Entonces hacemos un lead time de 60, 90 días y la planta se prepara (.) si no tuviera capacidad, entonces amplían líneas:: abren más líneas de costura para atender este:: eh:: esta entrega no? (.) pero:: no, generalmente pueden haber problemas pero más es en el (x) en el tema de entrega de tela:: no? Ese tipo de cosas, pero como costura:: no.

8. La producción del hilado de algodón peruano cubre la demanda para la fabricación de polos de algodón que requieren sus exportaciones a EE.UU.?

Si, si no compramos hilo nacional, es suficiente que ellos compren:: fardos no? Perdón, ellos no compran fardos, ellos compran lotes grandes, fardos es para la (x) para la fibra pero ellos compran este:: lotes grandes, ellos no compran, compran lotes grandes, compran proyecciones grandes para el año no?, medio año. Entonces, De repente puede ser un hilado especial no? Un título fino o (x) o algo (x) algo especial que pueda tener un lead time más (x) más largo pero:: no (x) no tenemos este:: problemas con el abastecimiento de hilado, salvo:: hay (x) hay un

hilado que es el orgánico (.hhh) entonces:: el hilado orgánico (x) el orgánico, si porque:: este:: es más limitado no? Tiene otro tipo de cultivo:: y esas cosas, entonces, esa:: ahora está mejor, antes (x) antes su producción era bien limitada, ahora está mejor ya hay más agricultores que tienen este:: algodón orgánico pero:: al principio si, era un poco este:: restringido no?

9. ¿El precio del hilado no originario en el mercado justificaría el no beneficiarse del APC?

Si no puedes, la verdad no puedes traer hilo de otra procedencia no puedes, solamente es hilo peruano y norteamericano. A claro:: entiendo porque va ser más barato entonces:: ay eso:: este:: (0.3) sé que es más barato, no recuerdo que tanto pero si es más barato eh:: no, Porque:: porque al final el producto, el producto es el FOB, ósea:: el impuesto es sobre el FOB entonces si yo tengo un FOB más alto, no creo que no, no he hecho el cálculo:: no? Pero creo que no, porque:: ósea igual tenemos un Drawback no? Entonces todo es suma.

10. ¿Existe algún segmento de la cadena que se vea particularmente beneficiado con las reglas de origen en el APC, para el caso de las exportaciones de polos de algodón?

Es que es todo no? Ósea:: no vendemos procesos no? Vendemos un producto final, entonces:: se beneficia todo::, la cadena (0.4) no, ósea no(x) no hay un proceso que se vea beneficiado en realidad, si necesitamos algo sacamos el servicio, Entonces de repente nos conviene trabajar más con servicio:: pero:: esto va en función al volumen que tengamos no? Pero:: el acuerdo es en el FOB en el precio final, no podría determinarte un proceso que se vea beneficiado.

11. ¿Cree usted que las reglas de origen establecidas en los acuerdos comerciales benefician más a un país que al otro?

Dependiendo de:: que países tienes el tratado no? EE.UU. si también, por ejemplo China ahorita no? A China le han subido el arancel, a ellos les cobran 25% más, 25 a 20 creo a China, nosotros no (x) no pagamos ningún arancel.

12. ¿Cómo nos ve el mundo como fabricantes de polos de algodón?

Mira, a nosotros nos ven bastante por el pima, el pima es:: un hilo:: más:: a:: con mejor acabado, es un hilo que tiene más (.) durabilidad por así decirlo, este:: entonces nuestra pima es el mejor hilo no? En China han imitado el pima eh:: en EE.UU. han imitado el pima, que es más su pima, entonces hay imitaciones de nuestro:: hilado, pero el pima es reconocido internacionalmente por ser el mejor algodón (x) en el mejor algodón, entonces, si, el pima es un valor agregado que tiene Perú no? Y nos ven bien, pero al final hay veces no importan tanto la calidad, si no:: la verdad que es un tema de precio no? Entonces es un todo no? La mano de obra en Perú ha subido, entonces como la mano de obra de Perú ha subido, al final tenemos un producto más caro y eso pues hace que no seamos tan competitivos no? Y ya empiezan a (x) a ver otras cosas a reducir ciertos costos internos nuestros para tratar de llegar a ese nivel de precio, pero digamos que:: a nivel de mercado internacional nos ven bien, lo polos de Topitop son bien diferenciado, tenemos un valor agregado que es el estampado, tenemos una parte creativa muy buena no? Entonces, eso suma, esas cosas suman.

13. ¿Cómo exportador de polos de algodón, el Perú podría ser más competitivo que algún otro país? ¿Cómo?

Este:: promocionando más nuestro pima no? Promocionando más el pima, el pima lo conocen ciertos a:: ciertos países, ciertas marcas, pero yo creo que es un tema más de promoción de

pima, tenemos el pima, tenemos el alpaca, si al alpaca lo podemos mezclar con algodón, este:: eh:: todo ese tipo de cosas no? Básicamente es un tema de promocionar más nuestro pima, porque todo lo demás tenemos no? Podemos hacer cualquier tipo de estampado, cualquier sublimado eh:: laser digital:: ósea ya no hay una restricción no? Somos muy competitivos

14. ¿El proceso productivo de polos de algodón de su compañía utiliza algodón estadounidense para acogerse a este acuerdo? ¿Considera que el algodón estadounidense compite con el algodón peruano? ¿Por qué?

Si Topitop también compra:: hilado americano porque la, a veces la producción interna no es suficiente, hay mucho agricultores que:: al tener un valor (0.3) al tener un valor tan, a veces, no les conviene, entonces cada vez menos agricultores quieren cultivar algodón, entonces hay veces falta la producción en el mercado, entonces compran de EE.UU.

Ehm:: como te digo, mejor es el, la diferencia es(x) es el pima no? La diferencia es el pima porque allá está más industrializado no? Nosotros todavía es manual, hay muchas operaciones que el agricultor hace manual, sin embargo ya en estados unidos ya usan las maquinas no? Para poder sacar el algodón:: en cambio aquí el agricultor lo hace de forma manual, esa es la:: la diferencia no?

15. Las empresas estadounidenses comercializadoras de polos de algodón representan una amenaza o fuerte competencia para su compañía?

No, ya no, porque su mano de obra es muy cara no? Entonces, por decir, antes en Los Ángeles había, sé que yo a:: hay (x) hay, si hay perdóname, no había, en Los Ángeles, ahora en Kansas, pero es, ósea, si hay producción interna y además cara, pero ahora ellos ya están industrializándola entonces, perdón, automatizándola entonces ya tiene maquinas, tienen robots, esos procesos los hacen más rápidos, al hacerlos más rápidos, tienen más tiempo,

entonces es más barato no? Esa es la diferencia, nosotros estamos en proceso de automatizar ciertas operaciones pero todavía no. En Kansas hay una fábrica que dicen que esta 100% automatizada no? Una textil 100% automatizada, entonces esas cosas harán la diferencia no? la automatización.

16. ¿Cuáles son los principales países competidores de polos de algodón para su compañía?

°La China° definitivamente China no? Porque EE.UU. sigue comprando a China a un precio mucho más barato, bueno, tiene todas las calidades, a pesar de que ellos pagan más aranceles, siguen comprando China, no es que ellos no produzcan con china, si porque China tiene unos precios bien bajos. Prácticamente China, pero también por ejemplo, exportamos nosotros a Europa entonces Europa también hay competidores, Vietnam, no solamente China, es Vietnam, Portugal, Turquía es un buen competidor, en donde, eh:: Indonesia? No, hay no recuerdo, pero:: ay no recuerdo su nombre pero:: mm:: no (no comprensible 21:46) no sé cuál (sonríe mientras habla), pero si, es Vietnam, Turquía, Portugal, son países que tienen textileras, tienen confección (0.3) Bangladesh, perdón, perdóname Bangladesh.

17. ¿Contar con un acuerdo comercial resulta determinante en la actualidad para ser competitivo en el mercado estadounidense de polos de algodón?

Claro, si no tuviéramos, si claro si no tuviéramos ese acuerdo, (no comprensible 22:15) ósea la diferencia, el ser más caros que China ayuda:: que al momento de ingresar a EE.UU. equipare un poco no? Al precio chino, porque la mercadería de China paga un arancel, es diferencia nos ayuda.

18. Tomando en consideración que algunos países competidores no cuentan con preferencias en el mercado estadounidense ¿a qué atribuye su éxito en dicho mercado?

A:: como (x) como China por ejemplo no? Porque China no tiene, China no tiene acuerdo, pero (x) pero tienen un precio bien barato no? Ese precio sigue siendo atractivo a pesar que tiene que pagar un 20% más no? Del precio, imagínate, si yo, si a mí me compran a 9 dólares a ellos a 5 más un 20% son 6 dólares, no, que son 5.50 (no comprensible 23:21) siguen siendo atractivo pues no?

19. Existen países exportadores de polos de algodón, como los centroamericanos, que cuentan con las mismas exigencias en materia de origen que el Perú ¿a qué atribuye entonces su éxito en dicho mercado?

Centroamérica ahí maquilan, ellos tienen una producción maquila, entonces:: es (x) también es, ellos:: a:: tienen la tela, ósea ellos:: igual que nosotros no? Ellos pueden producir la mercadería mucho más rápido que nosotros por el tema de cercanía a EE.UU. entonces llegan en días no? Claro, no sé 3 o 4 días llega la mercadería, es la distancia, es la mano de obra, la mano de obra es mucho más barata, en Centroamérica que en Perú eh:: como te digo y por ende la tela no? Es una tela súper diferente no? podríamos nosotros ver esa tela, es una calidad diferentes no? Son prendas para usar una vez y:: y nada mas no? (sonríe mientras habla) descartables.

20. ¿Cree usted que negociar una regla de origen distinta podría generarle algún tipo de ventaja en el mercado estadounidense?

Por ejemplo, eh:: como les decía, si::, hay una restricción con las (x) con las fibras no? Tiene que ser por ejemplo si yo uso poliéster, si ósea el poliéster tiene que ser procedencia local o americana, entonces, aquí localmente no tenemos proveedores de ese hilado, tenemos

que importar, y el poliéster chino es barato y entonces, pero ya, es una limitante no? No puedo, entonces si hay (.) Ciertas condiciones no?, yo, eso es una y deben haber otras más, no las, no se mucho de las reglas pero esas son las que como ventas a mí me han limitado no? el tema del poliéster.

Entrevistado 6:

1. ¿Considera usted que las reglas de origen del APC Perú-EE.UU. son rigurosas o flexibles para las exportaciones de polos de algodón?

Para los productos que exportamos lo consideramos que son flexibles, siempre que se cumpla con las reglas de origen, para todas las confecciones dentro del capítulo 61 (Tej. Punto), parte del Hilado comúnmente conocida como “Yarn Forward”.

2. ¿Existe alguna exigencia que haya condicionado su proceso de producción y /o exportación de polos de algodón? ¿Cuál fue la medida que tomo ante esta situación?

Si, los hilos de coser de la Partida Arancelaria (HTS) 5204 y 5401 deben ser originarios (de Perú o de USA), para que las prendas tengan el beneficio arancelario al momento de ingresar al mercado norteamericano sin pagar impuestos de importación.

La medida que hemos tomado es comprar hilo de coser de empresas nacionales.

3. ¿Considera usted que la regla del hilado en adelante para los polos de algodón es un factor que incide en la competitividad de las exportaciones de su empresa con destino a EE.UU.?

Si efectivamente el hilado debe ser formado en las partes (Perú o EEUU), y todas las operaciones siguientes (Tejido, corte, costura) hasta que el producto haya sido acabado.

Ejemplo: Men polo shirt 100% Cotton (La regla se aplicará al hilado de algodón pues éste es la materia constitutiva de la prenda)

Nuestra empresa produce (.) aproximadamente 10 mil toneladas anuales de hilados de algodón de diferentes variedades: Pima peinado (fibra extra larga); Tangüis (fibra larga) y Americano, en cardado y peinado

4. Las reglas de origen contemplan la utilización de hilado originario de las partes para que los polos de algodón pueda beneficiarse de las preferencias del APC, ¿cómo afecta ello su estructura de costos?.

Afecta cuando ocurre una escases (x) escases de la materia prima, se tiene que recurrir en la compra algodón americano para utilizarlo como mezcla con nuestro algodón.

5. ¿cómo afectaría su estructura de costos traer hilado de terceros países, si la regla lo permitiese?

Si hacemos el uso de hilados de terceros países creo que bajaría el costos de producción, pero no podríamos acogernos a los beneficios arancelarios que otorga un TLC o acuerdo comercial, perderíamos pedidos por que los clientes no estarían dispuestos a pagar impuestos.

6. ¿Considera usted que el precio de exportación de sus polos de algodón con destino a EE.UU. es competitivo? ¿Por qué?

Si, nuestra empresa desarrolla productos “full package”, es decir, desde el desmotado del algodón, pasando por proceso de producción (x) producción de hilos finos, por el control total del proceso de fabricación de las telas hasta la confección de una amplísima gama de prendas de calidad Premium (.) que son comercializadas en el exterior por marcas de prestigio internacional.

7. ¿Cómo ha cambiado su proceso productivo y /o de exportación para que sus clientes estadounidenses puedan beneficiarse de este acuerdo?

El TLC consolida el acceso preferencial del Perú a la economía más grande del mundo, lo que le permite ganar competitividad frente a otros países que no gozan de preferencias similares y ponerse en igualdad de condiciones frente a aquellos que sí gozan de ellas

8. La capacidad instalada de su empresa cubre el total de la demanda de polos de algodón requerida por su cliente estadounidense?

Los pedidos que recibimos, cubren al 100% de la capacidad instalada.

9. La producción del hilado de algodón peruano cubre la demanda para la fabricación de polos de algodón que requieren sus exportaciones a EE.UU.?

Si cubre el algodón Pima (*Gossypium barbadense*) es originario del Perú y gracias a las excelentes condiciones naturales de los campos de cultivo, ubicados al norte del país; y al sistema de cosechado a mano que no daña la fibra, el algodón Pima se convierte en el mejor algodón del mundo (hhh) Esta fibra posee extraordinarias características de longitud, finura y suavidad; lo que hace posible la producción de hilados uniformes y resistentes destinados a la confección de prendas textiles para los mercados más exigentes del mundo.

10. Si usted no fuera hilandero y tendría que comprar el hilado de algodón de otra compañía esto afectaría a su competitividad en las exportaciones de polos de algodón a EE.UU?

Si afectaría no solo a nuestra empresa sino al Perú por que un acuerdo comercial es para abrir mercado

11. ¿El precio del hilado no originario en el mercado justificaría el no beneficiarse del APC?

(hhh) No creo

12. ¿Existe algún segmento de la cadena que se vea particularmente beneficiado con las reglas de origen en el APC, para el caso de las exportaciones de polos de algodón?

Será beneficioso en primer lugar, la reducción de los aranceles o impuestos de importación, los productos importados tendría un efecto positivo considerable, se podrá contar con productos más baratos (por la reducción arancelaria), adquirir una mayor variedad de productos (debido a la eliminación de barreras no arancelarias), reglas y procedimientos aduaneros que promuevan el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas..

13. ¿Cree usted que las reglas de origen establecidas en los acuerdos comerciales benefician más a un país que al otro?

Si (.) en el mundo real hay muchos países y muchos grados de política comercial entre el libre comercio y la completa protección, sin embargo hay una necesidad de coordinar políticas comerciales mediante acuerdos comerciales.

14. ¿Cómo nos ve el mundo como fabricantes de polos de algodón?

Como uno de los mejores del mundo por la materia prima que utilizamos algodón pima y algodón tanguis.

15. ¿Cómo exportador de polos de algodón, el Perú podría ser más competitivo que algún otro país? ¿cómo?

Si podría ser más competitivo, pero las políticas internas y la capacidad de negociación son las principales barreras no?.

16. ¿El proceso productivo de polos de algodón de su compañía utiliza algodón estadounidense para acogerse a este acuerdo? ¿Considera que el algodón estadounidense compite con el algodón peruano? ¿Por qué?

Si nuestro algodón es bueno considerado uno de los mejores del mundo 100% algodón, el algodón americano es considerado más absorbente de la humedad y expulsa el calor corporal, se tiñe bien, no genera electricidad estática, es aislante y soporta altas temperaturas.

17. ¿Las empresas estadounidenses comercializadoras de polos de algodón representan una amenaza o fuerte competencia para su compañía?

No creo, esto lo vemos en nuestra capacidad de producir prendas para las grandes marcas del mundo.

18. ¿Cuáles son los principales países competidores de polos de algodón para su compañía?

China, Bangladesh, Turquía, la India y Alemania.

19. ¿Son las reglas de origen del APC Peru - EE.UU, para la exportación de los polos de algodón, un factor que evite que su compañía pueda hacer frente a esa competencia? ¿Por qué?

Si podría ser uno de los factores principales la mano de obra y la producción de materia prima a gran escala.

20. ¿Contar con un acuerdo comercial resulta determinante en la actualidad para ser competitivo en el mercado estadounidense de polos de algodón?

Un Tratado o Acuerdo de Libre Comercio resulta determinante porque genera una mayor integración del país a la economía mundial, hace posible el crecimiento económico por el

ingreso de divisas, reduce el nivel de riesgo-país, en el aspecto comercial permite reducir barreras arancelarias y no arancelarias, mejora la competitividad de las empresas.

21. Tomando en consideración que algunos países competidores no cuentan con preferencias en el mercado estadounidense ¿a qué atribuye su éxito en dicho mercado?

A los bajos costos laborales, mano de obra barata y producción a gran escala, como por ejemplo los países asiáticos China, Indonesia, Vietnam y Pakistán

22. Existen países exportadores de polos de algodón, como los centroamericanos, que cuentan con las mismas exigencias en materia de origen que el Perú ¿a qué atribuye entonces su éxito en dicho mercado? ¿Cree usted que negociar una regla de origen distinta podría generarle algún tipo de ventaja en el mercado estadounidense?

(hh h)El Éxito en los mercados de Centroamérica como Honduras, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y El Salvador, se debe a que han desarrollado una industria con menores precios y buena calidad, han modernizado sus procesos productivos en busca de mayor eficiencia.

No creo que negociar una nueva regla de origen nos otorguen más ventaja en la industria textil peruana (...) es conveniente invertir en tecnología para modernizar el proceso productivo y capacitar al personal. Otro factor importante en la productividad es el sector de la agricultura, tenemos poca producción de algodón, en la actualidad no se logra cubrir la demanda interna, lo cual obliga a las empresas textiles a importar materia prima, pagando altos costos de importación, esto ocasiona aumentar los costos de producción lo cual hace que nuestros precios no sean competitivos en los mercados internacionales.

Entrevistado 7:

1. ¿Considera usted que las reglas de origen del APC Perú-EE.UU. son rigurosas o flexibles para las exportaciones de polos de algodón?

No, son flexibles porque nos permiten operar, nos dan cierta::: tolerancia digamos, para poder llegar al acuerdo.

2. ¿Considera usted que la regla del hilado en adelante para los polos de algodón es un factor que incide en la competitividad de las exportaciones de su empresa con destino a EE.UU.?

Si, si incide porque:: nosotros tenemos que llegar un precio para poder ser competitivos y en búsqueda de ese precio tenemos que ver la mejor alternativa (0.3) y que este dentro de lo que permite el acuerdo, como el que les comentaba hace un momento de poder traer la fibra de otro origen y trabajarla acá, entonces se pone, se hace la analítica de importar poliéster, importar alguna otra fibra, cuanto me va costar ponerla acá en lima y cuanto me costar producirla y cuanto me va costar comprar un hilado ya acá en Perú ya hecho ahí ya donde tomo la decisión, tenemos un tope no podemos hacer mucho, tenemos que llegar al precio.

3. ¿Considera usted que el precio de exportación de sus polos de algodón con destino a EE.UU. es competitivo? ¿Por qué?

Si, somos competitivos porque tenemos un nicho o vamos al sector moda un sector más exclusivo

4. ¿Cómo ha cambiado su proceso productivo y /o de exportación para que sus clientes estadounidenses puedan beneficiarse de este acuerdo?

Nosotros en el proceso productivo:: Bueno si, hemos obtenido mayor maquinaria para poder terminar de hacer todo los procesos acá. Cuando viene un cliente de EE.UU. viene a

conocer la planta, se da cuenta que tenemos toda la capacidad instalada, para:: hacer su hilo, hasta estampar su polo y tener aparte del proceso de producción para que tenga la seguridad de que su prenda fue hecha en la fábrica y to::do entra a la fábrica. Lo que se vende es la producción al 100%, obviamente en el camino siempre puede haber algún complemento, confecciones:: o un estampado por ahí, ósea hay artes que piden especiales o bordados por ejemplo hechos a mano que se contrata, viene acá a la fábrica o cosas así, se contrata o se implementa, pero la imagen es que cubrimos todos los puntos de producción.

5. La producción del hilado de algodón peruano cubre la demanda para la fabricación de polos de algodón que requieren sus exportaciones a EE.UU.?

Hemos tenido problema porque también en el medio hay intermediarios que compran o se aseguran esas compras, esos stocks y después lo revender, hay que ir y ahí ese intermediario a veces comisiona y nos puede encarecer un poco el precio.

Pero si llegan a cubrir su producción o su necesidad?

Si, si se (x) se siempre se está un paso adelante en las campañas para poder comprar algodón.

6. ¿Existe algún segmento de la cadena que se vea particularmente beneficiado con las reglas de origen en el APC, para el caso de las exportaciones de polos de algodón?

Bueno, al nosotros tener más pedidos obviamente::: la (x) la fábrica tiene que salir a buscar más (x) más empresas para que nos apoye en el tema de las confecciones y también más proveedores de algodón (no comprensible 8:51) cada cierto tiempo hay temporadas vamos con un equipo que se encarga de ir a comprar.

7. ¿Cree usted que las reglas de origen establecidas en los acuerdos comerciales benefician más a un país que al otro?

No, ambos nos beneficiamos porque:: nosotros vendemos un producto a un precio que les permite a ellos marginar mucho, nuestro precio es un precio como te digo de fábrica no? Y la diferencia del precio final de venta, es mucho mayor y cubre mucho el mercado de EE.UU.

8. ¿Cómo nos ve el mundo como fabricantes de polos de algodón?

Tenemos muy buena impresión, cuando salimos a ferias percibimos eso (0.3) hemos estado en New York últimamente, en Cancún en una feria de artes manuales, y también la aceptación del producto peruano está muy bien vista, el algodón peruano está bien visto, por la calidad, porque muchas fábricas pueden, muchas marcas de otros países pueden hacer su propio algodón pero la calidad no es la misma que tenemos nosotros no? , a veces hemos sacado:: (incomprensible 14:13)

9. ¿El proceso productivo de polos de algodón de su compañía utiliza algodón estadounidense para acogerse a este acuerdo? ¿Considera que el algodón estadounidense compite con el algodón peruano? ¿Por qué?

Nuestra producción se hace con algodón local 100% peruano. El algodón estadounidense como competidor:: bueno habría que ver las temporadas, porque el algodón se cotiza en la bolsa y hay campañas cada cierto tiempo, en el año, donde también se negocia un tipo de precio para comprar algodón

10. ¿Las empresas estadounidenses comercializadoras de polos de algodón representan una amenaza o fuerte competencia para su compañía?

No, nosotros tenemos este:: como un nicho de mercado, estamos haciendo moda, vamos a un público distinto, seguramente como acá en Perú habrán empresas que hagan su polo de algodón pero dependiendo del mercado. Ahora ya vamos a::

Lo que es moda va a tiendas tipo boutiques, aeropuertos, va un público más selecto no?

Nosotros ya tenemos nuestros clientes fidelizados.

11. ¿Cuáles son los principales países competidores de polos de algodón para su compañía?

Bueno como rubro acá las marcas se han ido a la India, un par de veces, a producir allá o a Centroamérica.,.

**12. ¿Son las reglas de origen del APC Perú - EE.UU, para la exportación de los polos de algodón, un factor que evite que su compañía pueda hacer frente a esa competencia?
¿Por qué?**

Con las reglas que trabajamos ya somos competitivos y si por ahí hay para un mejora, pues bienvenida sea no?

13. ¿Contar con un acuerdo comercial resulta determinante en la actualidad para ser competitivo en el mercado estadounidense de polos de algodón?

Bueno el TLC tal como está ya nos ha generado un beneficio:: como les dije mutuamente no? Nosotros como productores y ellos como vendedores o distribuidores, porque no solamente colocan su marca en el mismo EE.UU. si no a través de ciertas empresas con la licencia que le dan en uno colocan sus prendas en el resto del mundo.

Por el TLC con EE.UU. es que nosotros ahorita mandamos prendas a Alemania, a la misma China que son dos mercados que habíamos dejado de trabajar ya hace mucho tiempo.

14. Existen países exportadores de polos de algodón, como los centroamericanos, que cuentan con las mismas exigencias en materia de origen que el Perú ¿a qué atribuye entonces su éxito en dicho mercado?

Más que todo por la mano de obra, no por el algodón, el algodón el cliente lo puede llevar o comprar no? pero ahí este:: la calidad nos ha terminado jugando a favor porque ellos, los que se han ido han regresado.

15. ¿Cree usted que negociar una regla de origen distinta podría generarle algún tipo de ventaja en el mercado estadounidense?

Si por ahí hacen que te liberen un insumo:: o que puedas agregar más insumos del exterior te sería más rentable. El mismo estado también por del parte del TLC reduzca el arancel de las maquinarias, para poder traer maquinarias. Con que el estados no? Te baje un Ad-valoren, ya es::, te cambio el número.

El mismo TLC te puede por ahí poner o (x) o pueda ver en los puntos decir ya Perú tú de aquí a dos años vas a liberar estas partidas y esas partidas pueden que sean cosa como te digo que necesitemos, a veces como te digo cuando nosotros hacemos la analítica para traer una maquinaria:: o un insumo, que se yo, muchas veces con el Ad-valoren salimos del costo no? Por ahí debería ir un poco la:: digamos el cambio de cifra que viene ahí la:: posibilidad de poder marginar mejor.

16. ¿El APC no es un factor que evite que seamos competitivos como exportadores de polos de algodón?

Más que evitar que seamos competitivos no ha ayudado a ser competitivos ante los ojos de otros países, con todo lo que hemos aprendido en estos años tranquilamente hemos podido entrara otros mercados, como digamos Canadá, hemos intentado ir directamente a Alemania,

hemos estado:: buen tiempo trabajando en Holanda, ehm:: de por si es una presentación grande, por decir que nos presentemos a una feria en Europa y mostremos toda la cantidad de marcas que trabajamos con EE.UU. en si nos ha dado ese nivel digamos distinto, nosotros estamos entre las 10 principales textiles de Perú, de hecho las marcas cuando vienen a Perú ven eso no? Ven el ratio de exportables y tomaran pues las primeras 4 o 5 empresas o las que tengan mejor referencias de ese grupo y visitan o generamos ahí negocios.

Entrevistado 8:

1. ¿Considera usted que las reglas de origen del APC Perú-EE.UU. son rigurosas o flexibles para las exportaciones de polos de algodón?

No, no tanto, no son tan rigurosas de cierto modo (hhh) como bien sabes existe, un tratado de libre comercio donde hay un (0.2) este (hhh) (.) un acuerdo, un acuerdo bilateral entre Perú y estados unidos donde cierto modo (.) con el tema de barrera::s si queremos verlo de algún tipo de limitación (..) o algún tipo de (hhh) algún tipo de problema que nos genere para poder ingresar mercadería a estados unidos no (.) por el momento ,no presentamos ese tipo de problemas yo(x) creo que por el contrario hay tal ve:::z , podría dars:::e para (hhh) (x)creo que sería un problema de cierto modo dependiendo del tipo de fibra o material que se use (hhh) para, para ingresar (hhh) para ingresar una mercadería a estados unidos (.) es decir yo exporto mercadería ósea t-shirt poniendo por ejemplo 100% algodón no pero (.) ahí puede ser que haya otro tipo de composiciones no, como puede ser que sean polycotton, nylon, que sean de lana ya y estas a su ve:::z requieren ciertos::... certificado::s o autorizaciones que piden, que piden los mismos clientes también para garantizar la inocuidad de estos producto::s ..entonces:: por ese lado yo creo que no hay, no hay gran limitante es:: más que nada lo que se rige en el acuerdo ATP Perú Estados Unidos y este::no, por ese lado no, indicar que no

tendría muchas restricciones, lo mismo es hasta con los documentos de embarque a despa::char no son tan rigurosos, salvo algunos clientes::s salvo como te digo más que nada el tema de rigurosidad contra lo que tengamos, contra el peso de estados unidos va más allá va, va más allá en cierto modo por el lado de lo que quiere el cliente (.) más::s que las limitantes que nos ponga el TLC (.) si nos ponemos al nivel del TLC no veo ninguna limitante al menos hasta ahora.

Mas que todo ustedes van según requerimiento del cliente

Claro, al final es:: al requerimiento de lo que pide el cliente de cierto modo (.) el te puede pedir quiero un certificado de la lana, de que la torsión es 40 al1 pima cotton del hilado que se está usando para la fabricación de los polos::s de tshirt de tal, digamos si el lo pide se le tiene que mandar, algo así no, pero no es como que el tratado te exige para poder exportar polo tu, tu tienes que presentar el certificado que acredite por 100% peruano, ese no hay, no te lo pide (.) lo que si hay es una autorización de marca (0.2) que es requisito indispensable para poder exportar al (hhh) los estados unidos ósea si es que tu estas fabricando, en este caso nosotros como textil del valle fabricamos::s prendas poniendo un ejemplo del cliente Ralph Lauren ya, le fabricamos a ellos debemos tener una autorización de marca por parte de ellos para poder exporta::r la mercadería a los estados unidos (hhh) declarando su marca para que al momento que vayamos a, a exportar si es que nos pidieran (.) si es que cayéramos en algún, en algún aforo rojo, en algún canal rojo van a pedir la autorización de marca para validar la mercadería está autorizada por Ralph Lauren para ser exportada y vendida hacia ellos

2. Existe alguna exigencia que haya condicionado su proceso de producción y /o exportación de polos de algodón? ¿Cuál fue la medida que tomo ante esta situación?

Aya no, no (.) si lo vemos desde ese punto no al contrario yo creo que como bien te indico más allá de cambio ehh la mejora que se puede dar es::te a nivel de, de empresa osea

yo textil del valle le vendo a raplh lauren po:los tshirt 100% algodón pero este (hhh) bajo digamos un flujo, un flujo ya parametrado que ya lo conocen ya pero es:::te el tlc no me limita en nada a ello (.) lo que si yo como empresa puedo este mejorar y como comentario adicional este (hhh) textil del valle está apostando por la sostenibilidad ya(.) tratar de que las prendas que hoy en dia fabricamos a la exportación sean más sostenibles usando recursos más naturale:::s evitando el daño al mediodía ambiente (.) principalmente como dato adicional te lo comento no:: si más allá de eso del acuerdo comercial que haya no nos limita en un cambio o algo no, no, no.

3. ¿Considera usted que la regla del hilado en adelante para los polos de algodón es un factor que incide en la competitividad de las exportaciones para las empresas exportadoras con destino a Estados Unidos

Depende de cierto modo bueno es::te (hhh) ósea para poder hacer un tipo de prenda tú necesitas el hilado, ya sea importado o sea fabricado acá pero el tema es que nosotros no vendemos hilo, nosotros vendemos prendas por eso cuando yo declaro la exportación es un t shirt, es un polo , es una casaca que s::i nació de un hilo es correcto, pero no e:::s lo que yo vendo (.) ahí no tendría ningún tipo de restricción por parte de , del acuerdo comercial ósea porque al final, como, como te digo lo que vendemos son prendas (.) no vendo hilo, yo no vendo avíos

Claro si José te entendemos para que tu cliente se pueda acoger a un ingreso libre de arancel tú le entregas un certificado de origen en el caso de los polos de algodón se considera un polo de origen peruano a partir de hilado en adelante por eso tú tienes que declarar el polo a partir de ello para poder considerarlo este como origen peruano.

Ah ya tú te refieres a optar el criterio de origen esto (hhh) lo que yo emito no es un certificado que hay en un tlc (.) esto es una autocertificación (.) ya no , esto no va por ninguna entidad

certificado tipo Adex o la sociedad nacional de industria, no va por ningún de ellos (.) hay una autocertificación, nosotros declaramos ya o haciendo uso del TLC que es:::te , que la mercadería que estamos mandando contiene , contiene material originario netamente de Perú, en este caso puntualmente el tema del hilado , el hilo con el que se ha fabricado esta prenda es netamente es:::te hilo peruano no, y este lógico como tu mencionas a raíz de eso ya el cliente ahí en destino puede acogerse al beneficio.

Entonces nuestra pregunta si consideras esta regla que el hilado del polo tenga que ser peruano para que se puede acogerse si consideras que la regla de hilado en adelante incide en la competitividad que quiere decir que si tú pudieras utilizar otro hilado de otro origen y acogerse al TLC fueras más competitivo

Es que la competitividad no se va a medir en esto (hhh) mira te explico yo puedo importar el hilo de Japón o de la india si quiero, pero yo uso (.) avíos que son de acá de Perú (.) igual voy a obtener el criterio de origen porque parte de mi mercadería tiene materiales o insumos que son originarios de acá de Perú

Ósea que si tú no utilizas el hilo ponte si utilizas el hilo importado de Asia igual te autocertificas como originario de Perú

Es que yo no, es que yo como te vuelvo a repetir (.) puedo usar, es que el tema de lo que tu menciones el hilado es más que nada, es que yo quiero solicitar el (hhh) beneficio del drawback para un tema de exportación neta, no es una limitante de cierto modo (.) porque tú puedes ponte ehh comprarte un hilo

Claro entiendo no es una limitante pero te hablo de por ejemplo tu cliente estadounidense prefiere comprarte un polo con certificado que haya sido hecho con hilado peruano porque es una regla de origen para poder acogerse al TLC o le da igual que sea peruano o no sea

peruano el hilado porque ante las reglas de origen para los polos de algodón existe esta que es del hilado en adelante

Claro entonces si lo veo en ese escenario no, normal o sea yo necesariamente si tendría que usar hilado peruano es que (hhh) es por eso que nos buscan los clientes a nosotros ,porque el hilado que trabajamos es pima cotton (hhh) 100 por 100 y varias de las prendas que exportamos contienen esto , muy pocas, muy pocas prendas (.) nosotros fabricamos lo que es un tejido de punto este y todo lo que tu bien menciones es un hilado originario acá (.) la gran mayoría cuando te mencione el tema de importación de hilado de otros (.) lógico como te dije dependiendo del requerimiento del cliente (.) siempre, siempre se mantiene para el exportación del hilado netamente originario peruano

Entonces si se podría

Poniendo en tú ejemplo si podría verse como un requisito (.) que podría (hhh) influir en la competitividad de las empresa en cierto modo

4. ¿cómo afectaría tu estructura de costos traer hilado de otros países?

Como afecta mi estructura de costos bueno es que ahí (hhh) es que un poquito digamos en acuerdo con el cliente (.) no es que nosotros traigamos porque, se nos da la gana aya digamos vamos a traer el hilo y no vamos (.) como bien dije es un requerimiento netamente del cliente (.) oye usame este hilado para elaborar esta prenda (.) ya entonces nosotros debemos cumplir lo que quiere el cliente ahora como afecta nuestra estructura de costos (hhh) el tema de costos te mentiría, porque eso lo tiene ver puntualmente el área comercial, para ver en, en cuanto al uno para empezar el tipo de hilado que va a ingresar también a la planta (.) recuerda que nuestras maquinas pueden estar especializadas para un tipo de hilado y si este tipo de hilado no tiene digamos la torsión correcta pueda que se rompa al momento de

la producción (.) hay varias cosas , factores que se tienen que avaluar en cierto modo no (.) yo por ese lado si (x) creo que te daría una falta información no quisiera mentirte en ese lado (.) pero el tema de costos por mi lado va ,el tema del flete, ósea cuánto cuesta traerlo hasta allá (hhh) que derechos hay que pagar cosas así puntualmente a ver si esto afecta mi estructura de costos en general (.) ahí si te daría un dato errado

5. Considera usted que el precio de exportación de sus polos de algodón con destino a EE.UU. es competitivo? ¿Por qué?

Es que la competitividad de al menos textil de valle se basa más en la calidad más que solo en la confección (.) para lo que nosotros prima más, lo que nos hace diferente en textiles es la calidad que ofrecemos (.) además que el hilado con el que se fabrican los polos sean 100% pima Cotton (hhh) influyen mucho el tema de la calidad, del acabado , el trabajo de punto que tiene la prenda (.) claro que eh el precio que tiene lógico es bastante competitivo normal.

Pero más que todo se basan en la calidad más que ver el tema del precio

Correcto, la calidad del polo es:::a es nuestra diferenciación (.)frente a otras empresas no, en cierto modo la calidad sobre todo eso, como bien mencione como datos adicional textil del valle está apostando por (hhh) la sostenibilidad, no (.) la elaboración de la prenda usando lo mínimo (hhh) tratando de no dañar el medio ambiente no, si te doy ejemplo (hhh) la energía solar que hay , la energía solar de la planta que antes iba por un es:::te grupo electrógeno no, que alimentaba a la planta (.) hoy por hoy ya no es así (.) ahora es el uso de paneles solares por el tema (hhh) si bien sabes las empresas textiles son las que más desperfilaban el tema del agua, se gasta bastante, bastante litros de agua (.) lo que se hace en textil del valle es darle un tratamiento de aguas para poder reingresar el agua que se usa sea para la lavandería, para el teñido volverla a reingresar previo tratamiento para (.) el lavado o el teñido de las prendas

o de los hilados que tengamos que hacer (.) ósea tratamos de apostar bastante por la calidad y ahorita más que nunca por la sostenibilidad.

6. La capacidad instalada de su empresa cubre el total de la demanda de polos de algodón requerida por el mercado estadounidense?

Ya, hace dos años no hubiésemos tenido la capacidad (.) hoy por hoy te puedo garantizar que si tenemos la capacidad para cubrir todos los requerimientos de nuestros clientes (.) a nivel de lo que tu mencionas no, polos de algodón (hhh) hace 2 años no tenemos la capacidad y teníamos que buscar el tema de servicios para poder terminar algún tipo de producción, que las líneas de producción no se daban a bastos y entonces (hhh) teníamos que sacarlos a terceros para que puedan completar (.) digamos la producción, hoy por hoy, no es una limitante eso (.) lo único lo que por hoy saldrían nuestras prendas es lo que se llaman para servicios de terceros (.) uno que otro estampado, lo que se llama estampados es:::te (hhh) servicio vqe dependiendo de un auditor que necesita que valide la producción (.) hoy por hoy no, la capacidad instalada de la empresa, tiene la capacidad instalada de poder atender la totalidad de un requerimiento o los requerimientos que piden nuestros clientes no

7 .La producción del hilado de algodón peruano cubre la demanda para la fabricación de polos de algodón que requieren sus exportaciones a EE.UU?

(hhh) Puede ser que se hayan presentado escenarios así, lo que nos ha obligado a tener que (.) fraccionar nuestros despachos, digamos tener que partir nuestros despachos en 2 o 3 partes si, ósea que si han habido esos casos (.) pero de por si hay otras alternativas no (hhh) ósea en lo personal y en lo profesional también, como lo veo día a día además de que proveedor que ya este fidelizado nuestro, que nos abastece, digamos que por a o b motivos se

perdiera ósea no tendría la capacidad para cubrir el requerimiento de hilado que requerimos ,hay , hay planes de contingencia no, hay que buscar en otros proveedores no, somos los únicos con los que trabajamos pero ósea es s::i es que se ha dado y que si se ha dado algún ca:::so , nos ha obligado a tener que hacer los despachos o cumplir las órdenes (hhh) en fracciones, cosa que (hhh) lógico no nos deja , daña nuestro performance ante los clientes ósea no es lo que buscamos , pero por el momento no tenemos, no hemos vuelto a tener un problema ahí , dado que al tener un proveedor ya fidelizados determinadas cantidades que requerimos mes a mes para cubrir el stock completo que tengamos que producir

8. ¿Existe algún segmento de la cadena productiva que se vea particularmente beneficiado con las reglas de origen en el APC, para el caso de las exportaciones de polos de algodón?

Con las reglas de origen bueno , yo (x) creo que el último proceso de la cadena (hhh) la cadena de suministros, el tema de despacho que nos facilita el tema de es:::te la facilidad de poder exportar sin algún tipo de es:::te limitante al momento de que nuestra mercadería ingresan a estados unidos y nos permitan con regularidad (hhh) regularizar nuestras ordenes ante aduana sin problema alguno, más de eso no, alguna área en especifica (hhh) no tanto, más que todo es para el tema de despacho el tema de las reglas de origen, eso se aplica al momento de la exportación no tanto para el tema del proceso productivo.

9.¿Cree usted que las reglas de origen establecidas en los acuerdos comerciales benefician más a un país que al otro?

Es:::te no yo (x) creo no, sabes porque, porque e:::s por así decirlo coloquialmente, e:::s un toma y dame ya (.) digamos yo te exporto (hhh) de lo que yo soy bueno ósea yo tengo la

fibra , yo tengo la torsión yo tengo el hilado que es ultra wow y lo que quieres es mi producto terminado ok ya pero tú que tienes osea tu que me das a mi (.) como bien dije en Estados Unidos ellos también tienen un tema de hilado lógico (.) no es que se exporte frecuentemente pero para el tema de combinacione:::s, de prendas combinadas, de prendas terminadas tipo es:::te un polycotton , cotton y elastano (.) nosotros en poliéster y elastano no es que produzcamos un montón eso también hay que importarlo y esto viene de Estados Unidos ahí está el toma y dame algo así.

10. ¿Cómo nos ve el mundo como fabricantes de polos de algodón?

Hoy por hoy somo:::s , como ustedes deben saber el Perú es un país textilero de por si, neto, neto, muy reconocido por la alta calidad de algodón pero si hay también ciertas competencia:::s en países competitivos tipo es:::TE (hhh) Egipto y la india , competimos bastante por ellos, pero (hhh) el tema con la india la diferencia es la calidad y con Egipto es un poquito más difícil competir porque ellos ehh no tengo el termino exacto como compararlo pero si mano de obra por ejemplo ello:::s (hhh) no tengo el termino exacto como compararlo (,) pero en mano de obra por lo menos la diferencia que yo vería con ellos es la mano de obra que es más cara que la nuestra (.) por así decirlo es::; te pero si osea como nos ve el mundo a nosotros Perú es un país textilero, netamente textilero con una muy alta y muy fina mano de obra principalmente en la provincia de chincha y (0.2) se está masificando de alguna manera se está masificando no solo en chincha, sino en general, en Ica (.) está siendo vista como un departamento netamente textilero no se si en alguna oportunidad , en alguna oportunidad han tenido que viajar a chincha a Ica chincha alta o baja van a encontrar empresas textiles que fabrican prendas es:::te netamente de algodón o con combinación de algodón entonces (hhh) es una (hhh) tienen los chínchanos por así decirlo, ósea las personas chinchanas tiene una (.) una muy muy buena reputación en su manejo con los textiles y lo cual también de

alguna manera este se está viendo que Centroamérica está optando por lo mismo (.) hay algunas empresas que están viendo que la mano de obra de Centroamérica es más barata que la peruana y también es buena pero la diferenciación está en la calidad como bien les dije, la diferenciación está en la calidad

11. ¿Cómo exportador de polos de algodón, el Perú podría ser más competitivo que algún otro país? ¿Cómo?

Por supuesto y en eso s::i lo que te mencione hace un momento(.) el volvernos más competitivos hoy en día está en el uso , en el uso de la sostenibilidad ya (.) lo que hoy por hoy está apostando textil del valle yo (x) si puedo por correo te voy a compartir un video de lo que hoy en día está realizando respecto a la sostenibilidad y ese es el camino(.) porque hoy por hoy la gente busca como hay este tema de concientización verde ya es::te se busca esto, entonces hoy por hoy lo que buscamos de las mermas, como toda fabrica siempre tienen mermas y este trazos de tela que han quedado con cortes, entonces que se busca(.) se mutila de merma completamente hasta de los saldos ponte (.) de un despacho de producción te ponían poniendo un ejemplo 25000 unidades de polo box y tu produjiste 1000 de más o como un plan de seguridad y esas 1000 demás se quedaron ahí en el aire y(hhh) lógico el cliente nos la va a querer las va a pagar , que hace la empresa bueno (hhh) ahí hay políticas internas o las vende a los trabajadores o en todo caso los mutilan y esa mutilación que se le da a la prenda hoy en día es más que nada por el hecho de volver a reusar el hilo, al mutilar tú la prenda (.)ya todo se vuelve en pedacitos de hilo, lo que puedes volver a hacer o lo que se está tratando de hacer en tv es es::te la torsión de, de la fabricación perdón de hi::los de prenda::s digamos recicladas, por así decirlo y de esas mutilación volver a generar un hilado, que va a ser un hilo reciclado, un hilo mutilado y con el hilado volver a fabricar otras prendas lógico que la textura de la torsi::ón no va a ser la misma, pero se mues::tra ahí el uso completo de, de los

residuos o sea buscar ser más sostenible , buscar no estar dañando tanto al planeta o sea sabemos muy bien que el tema del algodón se sale de las plantaciones que tienen que acopiar la fibra pero ya acá ya tenemos el algodón en mermas pequeñas que podemos volver a trabajarlas y generar otro tipo de prenda tal vez (hhh) no con la misma rigidez pero se va a mantener la calidad y obvio es un producto completamente sostenible que es lo que hoy en día se busca no, que las empresas apunten a que sean sostenibles, a que tengan una conciencia eco, (hhh) en general estoy hablando ahorita puntualmente de textiles (.) lo que busca textiles del valle es una de las empresas y que hoy por hoy es considerada al nivel al menos de Perú la empresa más sostenible del país de cierto modo.

12 ¿El proceso productivo de polos de algodón de su compañía utiliza algodón estadounidense para acogerse a este acuerdo?

No, no nunca no hemos pedido eso

13. ¿Las empresas estadounidenses comercializadoras de polos de algodón representan una amenaza o fuerte competencia para su compañía?

No, porque lo que ellos comercializan son lo que nosotros le proveemos, de cierto modo, o sea es decir (hhh) y eso si te lo garantizo lo que tu hoy en día digamos es tendencia en hoy por hoy en Estados Unidos ya (.) y tú lo ves en las grandes marcas ya , todo salió fabricado acá en Perú ya entonces como tú lo ves en una página extranjera , tu como persona natural decides importarlo de cierto modo (hhh)este es el comercio (.)nosotros le vendemos y ellos van a empezar a difundirlo de manera masiva sea dentro de su país o fuera dependiendo de la técnica, pero no, no es algo perjudicial para nosotros, nosotros, nosotros somos Perú en si quien provee a estados unidos de estos polos de algodón de producción.

Ellos son las comercializadores

Esto es de polo Ralph Lauren pero el producto es hecho en Perú

14.¿Cuáles son los principales países competidores de polos de algodón para su compañía?

Principales países competidores de polos de algodón, te mentiría no , no sabría decirlo pero sé que con quienes competimos netamente lo que es hoy por hoy textiles es China ya ,que hoy por hoy ya venden de todo que también venden ropa (hhh) Centroamérica puntualmente en Panamá, en Guatemala, en Nicaragua ellos ya están desarrollando este tipo de técnica (0.2) pero más allá de eso no, no ahí si quienes son los principales países competidores no, no es que nosotros abastecemos al mundo por si acaso no(.) principalmente si lo vemos conforme a lo que tú me pides que es estados unidos , Perú es uno de los principales exportadores a nivel textil que abastece casi en un 60% los textiles de estados unidos no, 60 y por ahí hay digamos otras empresas de otros países como Brasil, Argentina o terceros países que también abastecen a Estados Unidos, pero la calidad como te vuelvo a repetir es lo que nos diferencia de otros países la calidad y la mano de obra.

Lo que le falta, no al acuerdo sino al peruano en cierto modo alla (.) es además de hacerse conocido no solo por su es:::te materia prima, es darse a conocer por lo que produce , el producto final pero no a las grandes empresas sino masivamente, es decir(.) así como la marca Perú se ha hecho conocida en el mundo ya , puede ser con una marca textil digamos poniendo un ejemplo textil Perú wow algo así , darse a conocer textil Perú oye que, que fabrican ellos les trabajan a tal marca es decir yo(x) creo que lo que falta como más que en el acuerdo a las empresas textiles en el país no (.) solo darse a conocer por la materia prima que ellos trabajan y producen y transforman , no solo darle a conocer acá sino presentarse allá como una cara visible al mundo desde allá , tener una marca internacional

15. Son las reglas de origen del APC Perú - EE.UU, para la exportación de los polos de algodón, pueda ser un factor que evite que su compañía pueda hacer frente a esa competencia de otros países

Podría ser, tiene sentido tu pregunta porque lo que nos piden a nosotros en el criterio de origen es que el hilado ósea originario peruano claro, podría tener sentido lo que propones

16. ¿Contar con un acuerdo comercial resulta determinante en la actualidad para ser competitivo en el mercado estadounidense de polos de algodón?

Es que ten en cuenta que tu acuerdo comercial no solo rige para textiles (.) rige para varios productos entonces yo (x) creo que el suprimir o mitigar un sector del , del acuerdo comercial pueda que nos perjudique de alguna manera no, es pagar más altos aranceles ad valorem no, es:::te las barreras que nos pondrían para ingreso serían un poquito más estrictas (hhh) de alguna manera ayuda queramos o no , si nos ayuda un poco pero (.) con lo que mencionas puede que sea la causante que tengamos de una mayor competitividad frente a otros países pueda ser, pueda ser no?

17. Tomando en consideración que algunos países competidores no cuentan con preferencias en el mercado estadounidense ¿a qué atribuye su éxito en dicho mercado?

Uno el desarrollo económico (.) principalmente es:::te hay que tener en cuenta que hay países más desarrollamos que nosotros (.) en varios aspectos , en varios aspectos principalmente en la economía , tener en cuenta que si yo quiero ser digamos es:::te muy competitivo (.) no solo en América o dar a conocer en otro ambiente sea Europa o Asia (hhh) tengo que ver ahí el tema de costos , los fletes de acá a Europa, a Asia son más elevados que mandar una carga de acá a estados unidos (hhh) es un tema a evaluar puntualmente (hhh) es como decir mejor me conviene tener una fábrica allá pero (.) que incurre tener una fábrica

allá, es un mercado que yo no conozco (hhh) como cualquier empresa que pensaría , independientemente que puedas ser muy reconocida por el tema del algodón y todo ello pero yo (x) creo que principalmente va por el desarrollo del país , el desarrollo económico que pueda tener el país también de cierto modo y Perú no es un país aún:::te desarrollado, está en proceso de desarrollo y bueno hoy por hoy tenemos pero (.) de igual manera no, nos hacemos presentes de alguna manera pero por supuesto y en el rubro textil como bien te mencione y como lo dices somos los principales es:::te proveedores de estados unidos a nivel textil y que si (.) a ver si es que tengamos por así decirlo la osadía de tratar de entrar a un nuevo mercado a competir con las otras empresas, (hhh) no digo que es imposible , pueda hacerse pero, pueda que sea un mayor costo no lo (x) sé, estoy presumiendo cosas (.)pero no sabría por eso lado pero yo (x) creo que influye mucho el desarrollo de países por ese lado

18. Existen países exportadores de polos de algodón, como los centroamericanos, que cuentan con las mismas exigencias en materia de origen que el Perú ¿a qué atribuye entonces su éxito en dicho mercado?

Te diría lo misma respuesta seria por el desarrollo en si.

19. ¿Cree usted que negociar una regla de origen distinta podría generarle algún tipo de ventaja en el mercado estadounidense?

Ummm siendo uno de los principales proveedores de estados unidos y hablando puntualmente del rubro textil, (x) creo que sí, sería factible poder conversar a acordar (.) bueno no nosotros (hhh) en este caso las embajadas , acordar a nivel textil somos uno de los principales rubros podemos crear algún tipo de norma qu:::e de un poco más de beneficio a las empresas textiles peruanas , pero si yo (x) creo que sí, nos daría una mejor ventaja en cierto modo frente a otra , no sé si decir más conocidos (hhh) más competitivos por así decirlo si , no era la palabra que quería usar pero bueno esta por ahí .

Entrevista a Segmento 2

Entrevistado 1:

1. ¿Considera usted que las reglas de origen del APC Perú-EE.UU. son rigurosas o flexibles para las exportaciones de polos de algodón?

Las reglas de origen del APC son en algunos casos mucho más flexibles que el del ATPDEA

Y en qué sentido son más flexibles?

Porque tienes posibilidades de comprarle hilado a EE.UU. que antes no se tenía, por ejemplo no?

Claro, porque tiene posibilidades de utilizar:: por ejemplo tienes una regla de poco abasto que no tenías en el (x) en el ATPDEA no? Este Lo (x) lo que ha dificultado son dos cosas básicamente (.) que con el ATPDEA tu podías acumular origen con Colombia y co::n Ecuador y Bolivia bueno Bolivia es de mantequilla no? Pero con Colombia y Ecuador entonces (.hhh) nosotros le podíamos vender insumos a Colombia y Colombia exportaba confecciones con nuestros insumo igual sucedía con Ecuador y nosotros comprábamos algunos insumos de Colombia que nos servían para poder exportar a EE.UU. eso ya no se puede por que las autoridades peruanas no han hecho el trabajo que se requiere para poder hacer lo que se conoce como la:: acumulación ampliada, porque tanto el acuerdo de Perú como el de Colombia como el acuerdo de México ósea al nivel del NAFTA con el acuerdo de Perú con Canadá, con el acuerdo de EE.UU. con algunos países de Centroamérica tienen una cláusula que:: permite, que:: eh:: Los países que tengamos acuerdos comunes con EE.UU. podamos ehmm acumular (.) este::: origen intercambiando::: eh(x)eh insumos no? (.) Ehmm y en el caso del gobierno

eso lo quiere hacer Colombia hace tiempo (.) lo quiere hacer Canadá, lo quiere hacer México y:: en el caso Perú (.) Perú:: el ministerio de comercio exterior (.) no se ha dado el trabajo de hacer ese:: Digamos esa gestión que se la venimos pidiendo:: hace:: desde el año:: El acuerdo está vigente desde el 2007, desde el 2010 que entró en vigencia el acuerdo con Colombia. Entonces no tiene nada que ver el origen (.) eso por un lado (0.3) por otro lado eh:: otro (x) otro factor que dificulta es que eh:: hasta el año 2011 esas exportadoras (.) de confecciones podían contratar insumos (.hhh) o perdón, servicios eh:: a las empresa::s más pequeñas, que les pro(x) por que pasa lo siguiente eh:: las empresas que más pueden eh:: que tienen más probabilidad de lograr contratos de exportación (.hhh) especialmente para el mercado americano, son las empresas exportadoras de confecciones medianas y grandes (.) por:: muchas (x) muchas cosas, pero una de las cosas más importantes, el manejo del idioma, la mayoría de mypes sus mandatarios o (x) sus dueños no:: eh:: no tienen la posibilidad de poder negociar en inglés y cuando tu estas vendiendo algo, a EE.UU. especialmente tienes que negociar las condiciones en inglés, no hay otra forma ok? Porque, además es el lenguaje del comercio internacional (0.3) entonces, eh:: no significa que no haya pequeñas empresas que si puedan exportar, que vayan a ferias, con ayuda de las ferias de Perú Moda y de los gremios que le apoyamos, este:: logren colocar su producto, de hecho pero no son de forma masivo y no son contratos grandes como si es lo que pueden lograr las empresas medianas y las grandes exportadoras (.hhh) (.) entonces, cuando eh (x) eh de hecho el mercado americano eh ahora por la pandemia todos los mercados se han contraído dramáticamente no? Pero, antes de la pandemia la (x) la crisis en EE.UU. ya se había acabado hace un año y medio dos años, entonces, siguen comprando, y están comprando un montón y una prueba (.) si ustedes analizan estadísticas de importación en el mercado americano van a ver que (.) la mayoría de países ha crecido y Perú que era el que tenía el liderazgo en esta parte del mundo se ha estancado y en

muchos caso se ha caído, no es cierto? Y eso es por falta de competitividad de Perú, no tienen nada que ver con las normas de origen no? Y ahí es lo que les quiero explicar, que pasa, que hasta noviembre del 2011, ósea gobierno de eh:: de Humala las empresas podían aplicar la ley de exportación no tradicional ya sea que fueras exportador directo o exportador indirecto (0.3) que cosas es un exportador indirecto? Un exportador indirecto es aquella empresa que eh:: o trabaja por encargo para un tercero que es el que exporta o le vende insumos a un exportador (.) ok? Entonces porque exportador directo, porque tu no estas exportando directo si no o tu servicio o tu insumo está yéndose en un producto de exportación al (x) al mercado internacional, como la tesis de ustedes es EE.UU. al mercado americano ok? Entonces, eh(x) eh el ministerio de trabajo del gobierno de Humala, un gobierno de izquierda en ese momento decidió, que esas empresas que hacían este proceso de poder contratar trabajadores temporalmente por ley de exportación no tradicional a partir de noviembre del 2011 (.) se lo prohibieron, como se lo prohibieron? Interpretando que estas empresas no podían ser considerados eh:: exportadores por que no exportaban directamente (.) y entonces, le limitaron la posibilidad de hacer eso, entonces que es lo que venía pasando (.) que una empresa mediana o grande, por lo que les eh explicado de la facilidad y poder, si tienes un problema te subes a un avión en la noche, estas toda la noche en el aire, llegas a las 6 de la mañana a Miami o a las 8 de la mañana a los Ángeles o a New York, resolucionas el problema con tu cliente, y en la tarde o en la noche te estas regresando y listo, y solucionaste un problema ok? Eso una Mype no lo puede hacer, por falta de recursos, por falta de manejo, por muchas cosas que ustedes conocen, entonces (.) por eso una empresa media grande una vez que tenía su (.) su capacidad vendida seguía recibiendo posibilidades de colocar más pedidos, cuando eso pasaba, que es lo que hacia nuestras empresas (.) tenía sus redes de micro empresas, pequeñas o micros que (.) en algunos casos les hacían parte del proceso, por decirte algunas:: tejían puños, o otros tejían

pecheras o:: cuellos y entonces de esa manera las fabricas más grandes liberaban parte de su producción y, podían en lugar de trabajar al 98% trabajaban a más del 100% por que estaban subcontratando servicios de pequeñas empresas, empresas como Topitop por ejemplo, Topitop empleaba cerca de 10,000 personas de las cuales solamente 6,000 eran trabajadores de la fábrica (.) los otros 3,000 eran trabajadores de pequeñas empresas que producían de esta forma para ellos (.) y les pongo de empresa Topitop porque es la empresa de confecciones más grande que tenemos no? Pero (.) igual hacían muchas otras ok? Eso por un lado, y es más, incluso había casos de empresas que (.) este:: ya conocían que sus empresas de servís hacían un buen producto, y les encargaron hacer prendas completas, lo único que hacia la empresa mediana o grande, por (x) por lo que es la parte más importante proceso, es hacerle el corte (.) y en muchos casos ponerle la etiqueta, que son las primeras partes del proceso (.) lo primero que tú haces es ponerle la etiqueta ok? (.hhh) a pesar de que (.) nosotros podemos pensar que la etiqueta va al final, no la etiqueta es una de las primeras cosas que se pone por que queda dentro de la prenda, entonces (.) tú no puedes poner la etiqueta, si es que no utilizaste una parte de tela plana, ósea, la tela sin estar unida a las otras partes porque si no es imposible (.) y te queda la etiqueta mal (x) mal cosida, entonces las empresa grandes medianas hacen el diseño, el corte y les mandaban los paquetes para que, sean hechas algunas partes o por que las pequeñas empresas terminen de ensamblar la prenda con la supervisión de la empresa mediana, entonces así podías hacer más producción, y estas pequeñas empresas (.) dado que tenían un contrato de abastecimiento con la empresa mediana o la grande confecciones podían extender a sus trabajadores, este:: contratos temporales de trabajo bajo, la ley de exportación no tradicional (.) y entonces con esos contratos que hacían, le garantizaban a sus trabajadores todos los beneficios sociales, por que la ley de exportación no tradicional, solamente se diferencia entre la ley nacional a la ley general, en que el contrato es temporal (.) pero todo lo demás (.) el (x)

el trabajador recibe todos sus beneficios, seguro social, vacaciones este:: CTS, AFP, todo lo que los trabajadores del sistema común recibimos, lo reciben todos ok? Entonces, que era lo bueno de eso? Que estas empresas podían contratar a sus trabajadores y el trabajador era sujeto de crédito (.) porque tenías un contrato de trabajo (.) no? Entonces, los genios del gobierno de Humala, del ministerio de trabajo, interpretaron de que eso era, una estafa a la ley y (x) y hicieron una interpretación, y empezaron a multar a todas las empresas que tenían este tipo de, entonces, que paso? Que la empresa mediana o grande ya no podía seguir contratando a estas empresas, porque estas empresas, cuando el ministerio de trabajo le revisaba (.) les decía que estaban este:: desnaturalizando el contrato, así se conoce en el argot, en el argot laboral, entonces, los obligaba a ponerlos a plazos indeterminados, y obviamente una pyme (.) que recibe este:: contratos este:: por encargo, no puede darse ese lujo, y entonces empezaron a contratar informalmente a sus trabajadores (0.3) y la empresa mediana y grande (.hhh) ya no podía (.) seguir (.) contratándolos, para que hagan parte del trabajo o el trabajo completo a estas pequeñas empresas, por una razón muy importante (.hhh) por que quien te controla, a una empresa exportadora, que tu cumplas con todos los requisitos de la ley con todo (x) hacia todos tus trabajadores es el cliente (.) son ONGs este:: (.) que contratan los (x) los (x) las grandes marcas globales, y que vienen al Perú y contratan y (x) y verifican, entonces, si es que ellos encuentran, de que una empresa exportadora no está cumpliendo con esta parte tan importante que es , pagar todos los beneficios sociales a un trabajador, le cancela el contrato y encima, le aplica penalidades, porque le está perjudicando dado que no va poder seguir abasteciéndolo, entonces, el riesgo es muy alto, entonces estas empresas ya no pueden subcontratar a los pequeños y a los micros no? Entonces, ahí tienes (x) tienen ustedes chicas una explicación de por qué, no hemos podido (.) retomar los niveles grandes, a pesar de que EE.UU. antes de la pandemia venia comprando y venía creciendo este:: a todo vapor, como

dicen este:: los marinos no? (.hhh) entonces ese es un problema, otro problema (.) es que, eh:: también se crearon desde la época de los años 80 ha finales de los 70, cuando está vigente esta ley de exportación no tradicional, muchas fábricas textiles básicas, para abastecer a los exportadores (.) y estas fábricas también, a través de este contrato, de exportación con las empresas exportadoras de confecciones, podían contratar temporalmente a sus trabajadores en la medida que tenían un contrato de abastecimiento de hilado, ahí entra el tema de las preguntas que ustedes me han hecho, de hilado de algodón, o de tejidos de punto no? Que eran cortados o tejidos y (x) y cortados y ensamblados en la exportadora, y:: mandados a EE.UU. como prenda, entonces, estas empresas (.) que proveen insumos, también fueron privadas de eso, entonces, la posibilidad de este:: de abastecer al exportador se truncó, no? Y por qué se truncó? Porque las empresas tienen que medir muy bien internamente como están balanceando su exportación, para poder exportar, entonces, es, nosotros mismos nos disparamos a los pies, con esta interpretación del ministerio de trabajo del gobierno de izquierda de Humala y desde que entró el nuevo gobierno hasta ahora (.) venimos reclamando (.) que se restituya eso, tenemos juicios, un montón de sustentos hechos en el ministerio de trabajo, en el ministerio de economía, en el ministerio de trabajo, de producción, en el ministerio de comercio exterior para que esta situación se corrija no? Entonces esas son las limitantes más importantes de exportación.

Porque ustedes, claro, la (x) la me imagino que por ahí en alguna entrevista les habrán dicho, no es que no podemos usar, somos caros, porque los hilados peruanos son más caros que los hilados indios pero ahí eso es una verdad a medias (.) porque los hilados indios llegan al Perú 30% por debajo del costo del algodón, entonces (.) no es que sean más baratos, vienen subvaluados, vienen en dumping, vienen con subsidios. En la India, para que tenga una idea, que es el principal proveedor de hilados de nuestro país, la India nos exporta 45 mil toneladas

de hilados al año y el Perú:: este:: antes, 80% de eso 45 mil eran producidas por la fábrica peruana pero:: cómo es que han logrado que quiebren hilandería, acá han quebrado hilandería (.) porque ellos venden el hilado 30% por debajo del costo internacional. Que es lo que sucede, que el algodón es un comoditie y el hilado también es un comoditie, entonces, los comodities tienen precios internacionales, los hilados que produce el Perú también tienen precios internacionales porque si no quedarían la posibilidad de poder exportar a EE.UU. el problema está, lo que sucede es lo siguiente, la India tiene muchos subsidios a la producción, entonces si tú quieres competir, la india es el segundo o tercer país productor de algodón del mundo, el primero es EE.UU. no? Perdón, el primero es China, el segundo EE.UU. y el tercero la India, pero el principal exportador de fibra es EE.UU. ok? Entonces, la India es un gran jugador en fibra de algodón, entonces si tú quieres comprar fibra? ellos te dicen, si te vendo pero a la cotización internacional que esta::, el algodón se transa de acuerdo a la bolsa de algodón en el mundo, por un lado, o de acuerdo a la)x) la (x) la cotización que tiene en el mercado de Londres ok? Esas son las dos referencias de precio de la fibra de algodón en el mundo, entonces cuando tú quieres comprar algodón a la India dices ok, véndeme:: 10 mil toneladas de fibra y estoy viendo acá que el precio internacional de la fibra equivalente a la tuya esta 89 centavos la libra ok? y la india le dice, perfecto, y cuando va salir el embarque te dice, sabes que te devuelvo tu dinero por que no puedo exportar (.) entonces te hicieron perder oportunidades de comprar fibra a otros países, pero no porque ellos no quieran si no porque el estado no les deja vender, pero cuando ellos les venden la fibra a sus fabricantes de hilado locales (.) se la trasladan, si el precio está en 89 centavos, se la trasladan a 50 centavos, a 60 centavos (0.3) entonces cuando el hilado viene al Perú viene 30% más barato, pero no porque nosotros seamos caros si no porque están subvencionando el hilado para que invadan al mundo, entonces, claro los informales, que hay muchos en el Perú, el 73 % de comercio de confecciones interno es

informal, esa es la cruda realidad no? Dicen, cuando tú le entrevistas dicen, no el hilado de Perú es muy caro, no es muy caro, lo que pasa que el algodón Indio viene subsidiado, viene encima hasta (x) hasta subvaluado, ósea no solamente con subsidio si no lo subvalúan, entonces tienes pues otra vez un problema, entonces hay esa falsa sensación de que hilado peruano es caro, no es caro el hilado peruano refleja los costos y la utilidad que todo negocio debe tener. Entonces si empiezan a costear el valor del hilado peruano se van a dar cuenta que el margen de utilidad de las fábricas de hilado, no llegan ni al 3 ni al 4%, el margen de utilidad, porque es un comoditie y porque tu ganas por volumen no por unidad no? Entonces si encima de eso te llega hilado Indio a menor precio evidentemente por eso es que han quebrado un montón de hilanderías, entonces, lo que quería acá que comprendan que el problema no es necesariamente la norma de origen por que la norma de origen es la misma que existía cuando había ATPDEA (.) el problema es el ingreso de hilados indio subsidiados no? Y entonces, aun así las hilanderías tienen, están trabajando al este:: 70, este:: 65, 75% de capacidad entonces una (x) una hilandería, para que tengan una idea, es una inversión muy importante, una hilandería que puedo producir 600mil toneladas de hilado mensual puede costar en inversión 20millones de dólares, en cambio una confección que puede tener este:: 2,000 trabajadores cada:: este:: puesto de trabajo te puedo costar entre 500 y 1,000 dólares dependiendo de la complejidad de la maquina (0.3) entonces si tienes 2,000 trabajadores en teoría tu inversión son 10millones de dólares (0.3) en cambio si tienes 600 toneladas de producción tu inversiones pueden ser 20millones de dólares entonces es intensiva en uso de capital la:: industria básica (.) no? Entonces los costos se disparan por que no puedes llegar a producir el 100% o el 97% de tu fábrica en hilados y entonces obviamente tus costos fijos son más altos no? (0.4) esa es la realidad no? Entonces yo quería explicarles esto para que ustedes entiendan que:: hay varias aristas que tienen:: y además otras cosas que dificultan el comercio peruano, el tema logístico,

las comunicaciones, este:: saben cuánto tiempo demora un contenedor para ingresar al puerto? Imagínense una fábrica de San Juan de Lurigancho, llega el contendor, carga el contenedor de 40 pies porque nosotros exportamos en contenedor de 40 pies y de ahí sale a evitamiento y se va directo al puerto cuanto creen le debe tomar a ese camión para llegar al puerto? 1 hora y media por el tráfico, una vez que llega el camión tiene que hacer colas 10, 12 horas para entregar su mercadería al puerto, el promedio son 12 hora pero a veces hay todo un día, entonces como transportista si tú tienes tu camión que debió haber llegado en 1 hora y media al puerto más media hora para descargar:: 2 horas, pero si tienen que estar tu camión 12 horas que tienes que hacer con tu costo de flete? Subirlo por todo el tiempo perdido, y quien tiene que pagar? El exportador, por eso es que no somos competitivos, por ese tipo de cosas

2. ¿Considera usted que la regla del hilado en adelante para los polos de algodón es un factor que incide en la competitividad de las exportaciones de su empresa con destino a EE.UU.?

Ese es un tema:: digamos, es una verdad a medias, porque lo cierto es que:: hay capacidad instalada ociosa no? Y la fibra de EE.UU. si permite garantizar y calificar origen para exportar los polos, el problema está en que:: hay algunos:: confeccionistas que piensan que eh:: ellos deberían de comprar el hilado Indio por ejemplo, que por lo que les explique es más barato, pero la regla de origen no lo pusimos nosotros, lo puso el gobierno norteamericano, y este:: y por una razón muy sencilla, porque, cuando el Perú negocia acuerdos está cediendo muchas concesiones y eso tienen un valor muy importante (.) en la economía (0.3) y EE.UU. también lo entendió así, entonces si tú les das el (x) el Hilado, es el 15, 20% del costo, significa que si tu utilizas hilado importado, y en algunos polos básicos hasta el 50% del costo dependiendo de (x) del valor agregado del polo, entonces, si tú haces eso, lo que estás haciendo

es darle la preferencia a la India o a la China (.) te das cuenta? (.) el criterio de las normas de origen es justamente ese que se [beneficie]

[que puedan trabajar ambas partes, juntas]

Ese, la integración, el principio de la integración es ese, que las dos partes se beneficien, entonces, ese (x) ese es el tema

3. ¿La capacidad instalada de su empresa cubre el total de la demanda de polos de algodón requerida por su cliente estadounidense?

Algunos economistas famosos hablan, que la industria local es ineficiente, no es así, tu sacas una fábrica peruana y la llevas a Suiza, y es mucho más eficiente que la fábrica Suiza, incluso más que la misma fabrica norteamericana, porque estamos acostumbrados a trabajar en este ambiente (.) adverso, en este entorno adverso no? Si ustedes han hecho me imagino, si ustedes están haciendo su análisis de las 5 fuerzas de Porter, para poder analizar el ambiente externo y esas cosas, no? Pues eso, pesa mucho de la estructura de costos de la empresa peruana.

4. ¿La producción del hilado de algodón peruano cubre la demanda para la fabricación de polos de algodón que requieren sus exportaciones a EE.UU.?

Por supuesto, por supuesto, claro porque compras fibra de estados unidos y listo (.) claro, hay capacidad sobre todo, lo que, esas personas que te explican eso es porque ellos creen que es una manera de bajar costo, pero (.) este:: no es suficiente

5. ¿El precio del hilado no originario en el mercado justificaría el no beneficiarse del APC?

No creo, si podrían hacerlo, pero tendrían que pagar el arancel, que es 17% en promedio=

=Y(x) y por más que el hilado sea más barato no justificaría lo que se está perdiendo o ganando=

=No, por una razón, porque nosotros, ósea, esa (x) esa explicación del, que te han dado algunos confeccionistas que, creen que el Perú todavía puede vender:: este:: polos baratos (.) pero nosotros, hace tiempo que salimos de ese mercado (.) por una razón muy sencilla, porque nosotros para llegar a eso, ni siquiera el hilado, tendrías que pagar sueldos chinos, o vietnamitas== sueldos Indios, porque ya China:: ya esta:: más regularizado en la parte de sus estos=

-No, pero eso, eso es parte de China, lo que pasa que el desarrollo de China está yendo cada vez más adentro (.) y entonces cada vez se va mas adentro de China, acuérdense que en China hay 1 millón y medio de (x) de, perdón, 1,500 millones de habitantes, entonces, China tiene 40 millones de Habitantes cierto? Pero tiene 1,000 millones de pobres, de pobre en extrema pobreza (0.3) entonces siempre puede ir más atrás, ahora, el precio promedio, si es verdad, ha subido en (x) en el caso de (x) del salario, pero eh:: tienes a Vietnam, que Vietnam le vende, este:: 14,000 millones de dólares anuales en prendas de vestir a EE.UU. (0.3) te das cuenta? Y en Vietnam (.) utilizan:: este:: pagan arancel para entrar a EE.UU. pero el promedio de sueldo en Vietnam son 30 dólares mensuales (.) entonces, yo te diría que le preguntes a esta empresa, ok? Entonces tu quisiera, para poder entrar a:: a competir en el mercado americano pagar 30 dólares mensuales, díganme quien en el Perú quien puede vivir con 30 dólares mensuales.

El costo, el costo promedio de un trabajador en la industria textil son (.) este:: 500 dólares, el (x) el más barato, ósea el que hace la labor más (x) más pequeña. Por qué no es solamente el:: este:: el salario mínimo, de hecho ningún trabajador de confecciones gana salario mínimo no? Este:: si no, el grueso esta:: en que además tienes que pagar los costos no?

Que son los beneficios sociales y tal no? Y eso tienes que multiplicarlo por lo tanto, incrementarlo en 50% más o menos entonces (.hhh) en el Perú no hay forma de poder entrar en el mercado masivo de EE.UU. porque para eso tendríamos que:: pagar, el salario de hambre (.) no? Y:: en el Perú no se pagan salarios de hambre, entonces somos un país de costos medios

6. ¿Existe algún segmento de la cadena que se vea particularmente beneficiado con las reglas de origen en el APC, para el caso de las exportaciones de polos de algodón?

Yo creo que se beneficia toda la cadena, porque, de esta forma, ehm:: la inversión en la industria básica, este:: de alguna manera se hace sostenible(.) porque, que pasa, el Perú no podría, no podría este:: vivir, si es que no hubiera industria básica empezando, la exportación no tendría sustento (.) porque tendrías que traer todos los hilados de EE.UU. y:: EE.UU. solamente es competitivo en un tipo de hilado que se llama hilados Open End, es el rey de los open end, que es un sistema de hilatura, que te permite, este:: hacer cierto tipo de prendas, pero no te permite hacer las prendas finas que nosotros exportamos mayormente (.) no? Este:: que se usan, que se fabrican, con un hilado hecho en otro sistema donde EE.UU. es muy caro (.) por qué? Por el costo de la mano de obra y por los mismos costos de hacer un negocio en EE.UU. no? Entonces, este es un tema de demanda, que pasa? La estrategia de los grandes proveedores de textiles como es China, Vietnam, Bangladesh, Camboya, India no? Especialmente China e India (.) es vender barato para que la industria local quiebre y una vez que quiebra puedes poner tu precio a costo internacional y si:: este:: te lo van a tener que comprar no? Entonces, pero la confección peruana (.) no podría sobrevivir por que no calificaría origen para ingresar al mercado norteamericano, entonces:: este (x) este desaparece, no? Ustedes han conversado con una empresa como Nettalco? =
= Nettalco::? Justo en la tarde tenemos una reunión en la tarde=

=por ejemplo ahí le van a explicar, pregúntenle, ustedes podrían sobrevivir si es que no hubiera industria básica en el Perú? (0.4) pregúntenle, no?

7. ¿Cree usted que las reglas de origen establecidas en los acuerdos comerciales benefician más a un país que al otro?

Yo creo que nos benefician más a nosotros, porque:: este:: EE.UU. lo único que se beneficia es en venderte algodón (.) y algo de hilados, pero después, nosotros le estamos exportando lo que se conoce como:: paquete completo, es decir, nosotros exportamos desde la fabricación del hilado, hasta toda la prenda, entonces le valor se queda acá. El tema está en que el (x) el valor de venta (.) de los retails es este:: el que ms se beneficia desde el punto de vista de:: eh:: las veces que se incorpora el precio no? Que se (x) que se incrementa el precio, porque por ejemplo tú exportas acá un polo a 9 dólares y ese polo lo venden en 70, 60, 40, 80 dólares no? Pero son los costos de toda la cadena de distribución (.) el costo de la marca también no? Entonces, claro, si hablamos de valor agregado eh:: ahí lo que se beneficia más es la marca que otra cosa no? Pero nosotros nos beneficiamos generando empleo acá no?

8. ¿Cómo nos ve el mundo como fabricantes de polos de algodón?

A ver, a nosotros el mundo nos ve como fabricantes de productos de calidad (0.4) ósea si hablamos de polos, tenemos que hablar de, polos de, valor agregado alto, nosotros por ejemplo, no (x) no competimos con las marcas masivas de polos, porque no llegamos a esos precios, pero si, este:: por eso somos proveedores de las principales marcas de polos del mundo no? Lacoste por ejemplo, este:: el principal fabricante de Lacoste está en Perú y es el (.) el fabricante que tiene este:: reconocido durante varios años consecutivos por el fabricante de la mejor calidad de fabricantes de polos en el mundo, se dan cuenta lo importante que es eso, ósea pero eso está situado a un segmento de mercado medio alto, nosotros no vamos al consumo masivo, no somos referentes en polos de consumo masivo

9. ¿Cómo exportador de polos de algodón, el Perú podría ser más competitivo que algún otro país? ¿Cómo?

Si nosotros solucionamos los problemas de entorno, que es lo que conversamos al comienzo, que impiden que la industria se desarrolle más rápido, obviamente podríamos ser mucho más competitivos, si es que hubiera:: el problema, el principal problema es el laboral (estornudo) el principal, el principal problema es el laboral, si nosotros no tuviéramos tanta inflexibilidad laboral , tantas (x) tantas rigideces laborales podríamos ser más competitivos, y eso no pasa, por si acaso, porque se interpreta como que:: flexibilidad laboral, se interpreta por salarios bajos no? No pasa por eso, porque el Perú está lejos de decir que tenemos salarios bajos (.) no? Pasa por poder contratar y des contratar, este:: en la medida que creces, porque una empresa exportadora necesita flexibilidad, hoy tienes, por decirte, pedidos para el 100% de tu fabrica y tienes el 100% de trabajadores, pero como dependes del mercado internacional, mañana puedes tener el 50, y si tú tienes que abastecer solamente la capacidad del 50% de tu planta pero tienes que pagar el 100% de tus trabajadores, no puedes ser competitivo, entonces necesitas poder crecer y achicarte en la medida que el mercado te lo recomiende y te lo pida no? Así es cómo funcionan las empresas en el mundo, así es cómo funciona la China, en Vietnam, en Centroamérica no? En México, en el Perú es el único, en EE.UU. en estados unidos a través de las reglas de contratación for fire (no comprensible 44:23), ósea no le gusto tu cara a tu jefe? Coges tu cajita y te vas, ósea no tienes a quien reclamarle, te pagan tu cheque con lo que te corresponde y chau, no? Por eso es el país más productivo del mundo, porque la gente sabe que si lo han contratado para hacer un trabajo, tiene que trabajar, no al 100 si no al 120% que esa es tu única manera de poder tener tu trabajo seguro, asegurado , perdón, no es como, en el país que:: este:: los sindicatos, el mismo estado te atosiga, te hace problemas, entonces, evidentemente eh:: es muy difícil hacer empresa en el Perú no?

10. ¿Cuáles son los principales países competidores de polos de algodón para el Perú?

Vietnam, China, Bangladesh, Camboya, Centroamérica, principalmente

11. ¿Son las reglas de origen del APC Peru - EE.UU, para la exportación de los polos de algodón, un factor que evite que su compañía pueda hacer frente a esa competencia?

¿Por qué?

No, porque si no, no podríamos nosotros hacer este:: el crecimiento que hicimos en la época del ATPDEA, que era la misma regla de origen

12. ¿Contar con un acuerdo comercial resulta determinante en la actualidad para ser competitivo en el mercado estadounidense de polos de algodón?

Claro, porque los aranceles de EE.UU. son altos, miren, es más, donde más oportunidades hay es en las prendas sintéticas, por que el promedio del arancel está por encima de 30% y (x) y en algodón es 17, en algunos productos de algodón llega hasta 21% del arancel, entonces ese (x) ese nivel arancelario es lo que de alguna manera te permite vender, pero:: este:: si no fuera eso, no podríamos competir por que Vietnam entra pagando aranceles por ejemplo, China entra pagando aranceles, Camboya entra pagando aranceles (.) y aun así tienen cuotas de mercado mucho mayores que las nuestras no?

13. Tomando en consideración que algunos países competidores no cuentan con preferencias en el mercado estadounidense ¿a qué atribuye su éxito en dicho mercado?

Porque tienen condiciones de competitividad mucho mejores que las nuestras y además en el caso de los países asiáticos por que los salarios de ellos, que pagan, son de hambre, ósea el salario promedio en Vietnam es 30 dólares este:: mensuales y Camboya 40, en Indonesia 45 (0.3) en la India? 45 (0.4) no? Ósea sus costos de salarios son bajísimos, no representan nada de la estructura de costos

14. ¿Cree usted que negociar una regla de origen distinta podría generarle algún tipo de ventaja en el mercado estadounidense?

Si el gobierno americano estaría dispuesto, pero:: no está dispuesto, porque, porque ellos este:: son grandes fabricantes de hilado y de tejido y:: dicen este:: para que entres a mi mercado (.) yo te doy la garantía pero:: no vas a, no vas a entrar dándole el beneficio a los chinos por ejemplo, o a los Indios no?

Entrevistado 2:

1. ¿Considera usted que las reglas de origen del APC Perú-EE.UU. son rigurosas o flexibles para las exportaciones de polos de algodón?

Ehm:: Yo creo que flexibles no es que sea, tampoco:: pero durante la negociación hubo todo un proceso de consulta con el sector privado y las reglas que se aprobaron son reglas que se podían cumplir, no? Entonces en esa medida digamos:: (0.3) es más, hay las reglas que se venían cumpliendo digamos en el ATPDEA inclusive, ósea y en general en el sector textil en algunos casos, inclusive, eran un poco más flexibles que en el ATPDEA. Específicamente en los polos de algodón, la verdad tendría que revisar la regla no? para dar una opinión diríamos más exacta y concluyente, pero yo diría que ósea no es ni un extremo ni el otro, no?, porque flexibles tampoco son por que digamos que son reglas que son exigente, eso es cierto. La regla del hilado en adelante es una regla exigente, pero era una regla que estábamos en toda la posibilidad de cumplir, por lo tanto:: no? Porque:: Digamos, Perú:: o los exportadores peruanos digamos elaboramos tanto el hilado, hacemos el hilado, el tejido y la confección, por lo tanto en realidad nosotros no tendríamos ningún inconveniente en poder cumplir con esa regla. Inclusive ese era nuestro propio sector, el propio sector textil peruano no? Ehm:: que diríamos:: que efectivamente participaba en las negociaciones no?, que pedía, (.) digamos, así

sean las regla, que se la integración, que estuviera presente la integración de toda la cadena productiva. La regla del hilado en adelante, era, es la regla que diríamos estaba en el ATPDEA, un poco como que eso ya se los había mencionado, además ehm:: y es más, cuando Perú negociaba en diferentes ámbitos de las reglas de origen ósea en diferentes acuerdos comerciales, ehmm el sector privado peruano era quien pedía fueran esas reglas de origen.

Ósea la negociación fue revisada por las empresas también?

Oh si claro. La negociación de las reglas de origen se llevan a cabo de la mano con todas las empresas, ósea:: ehm:: bueno obviamente a nivel de gremios, porque si imposible prácticamente para el estado estar tocándole la puerta a cada empresa y te diré que en mi experiencia nosotros le mandábamos comunicaciones tanto a los gremios como a las propias empresas y muchas veces las empresas no participaban si no quienes participaban eran los gremios no? Ehm:: y en el sector textil confecciones, el (x) el, diríamos era uno de los participantes más activos que había en las negociaciones digamos de reglas de origen no?

2. ¿Existe alguna exigencia que haya condicionado su proceso de producción y /o exportación de polos de algodón? ¿Cuál fue la medida que tomo ante esta situación?

Bueno, de hecho las reglas exigen que tengas una integración no? Ósea o que ósea ya sea el, ósea que tengas una integración a nivel, ósea que hagas el hilado, el tejido y la confección. Ahora dentro de los países que conforman el acuerdo, puedes traer el hilado de estados unidos, crees?, de alguna manera eso obviamente te está condicionando a tener diríamos cierto tipo de proveedor no?. Ehm:: diríamos o tienes un para los diferentes acuerdos, ehm:: la participación, ósea en el caso peruano, diríamos este nosotros hacemos el hilados de algodón y:: la diríamos y la, me supongo que ahí es donde el sector diríamos procura tener una... diríamos hace que, y ahí creo que juega parte la participación de los gremios no? De hacer este tipo de integración ehmm desde que te da un condicionamiento si claro, el tener este

tipo de reglas es de alguna manera exigentes, obviamente te condiciona la, ehm:: como tiene que ser, ósea de donde te puedes (.) diríamos aprovisionarte de insumos.

3. ¿Considera usted que la regla del hilado en adelante para los polos de algodón es un factor que incide en la competitividad de las exportaciones de su empresa con destino a EE.UU.?

Ehmm (0.3) Diría que es una regla con la que nuestros exportadores han convivido durante mucho tiempo y no necesariamente ehm:: (0.4) pueden eh, o diríamos no ha sido una novedad para ellos no?, es un poco a lo que me refiero, eso por un lado. De que tiene una incidencia en la competitividad podría ser en la medida de que quizá, este y ahí es un poco este::, lo que pasa es que bueno todos son supuestos no? Eh:: Puedes decir si pudieras producir con hilados por ejemplo que trajeran de la China o de la India o de algún otro país que produzca hilados ehm:: quizá te podría dar mayor competitividad no? Ósea Digamos en término de costos. Ahora, este:: si hay algo por lo que es apreciado la confección o el algodón peruano es justamente por su no?.. y las confecciones que hace el Perú un poco es por, ehm:: diríamos la calidad de su algodón, que no necesariamente es que viene de esos lugares no? Este:: entonces ahí diría digamos este:: Digamos no me atrevería a dar ni un rotundo si ni un rotundo no porque es este:: es muy::, digamos es algo me parece que hay que estudiar un poco más ehm:: para poder decir si (x) si incide en la competitividad o no no incide. Ehm:: como te digo ósea, hay elementos que te pueden ehmm que pueden este:: darte ehm:: o decir ósea, o diríamos darte indicios de que podría ser, de que hay incidencias pero también hay otros temas de este::: no? Como la apreciación del consumidor al mercado al que va dirigido, las:: estas exportaciones, este... por que Perú realmente a quien le producía o por lo menos donde yo eh estudiado un poco el mercado de exportaciones de Perú, era este diríamos a marcas como Lacoste, Armani ehm Guees ehmm ahorita no recuerdo a quien otros más .. le hacíamos... para Listen bor (no

comprensible 26:25) también me acuerdo ehm:: había ciertos tipos de:: y claro era diríamos algunas marcas que teníamos diríamos, justamente era porque el algodón era un rico algodón, es más era algodón pima o este y básicamente ese era algodón producido en el Perú entonces en ese sentido digamos si estábamos por ese hilado ehmm este así dijeran desde el algodón, las reglas de origen no tuviera mayor incidencia porque en realidad tu utilizabas este algodón para hacer el hilado y toda la producción era nacional no? por ahí uno que otro avío quizá era importado y era un poco en ese sentido en que:: diríamos cuando era la integración de toda la integración de la cadena productiva no había mayor problema para los empresarios peruanos diríamos aceptar una regla de ese tipo o inclusive, como lo señale antes, ellos mismos eran quienes pedían ese tipo de regla.

De alguna forma también diríamos para cubrirse?

Lo que pasa un poco también para mantenerla, la diríamos la, desde la calidad y la ósea, la calidad del producto pero también para mantener un poco la relación de la (x) del esto. Porque obviamente cuando tu abres la, diríamos les permites tener ehmm ósea o permites una regla más flexible podría ser que también dada los requerimiento que te hace tu cliente tu igual tengas que seguir manteniendo las reglas diríamos los proveedores no? Eso también es este:: pero como digo es un poco lo que también ellos pedían. Y obviamente en el caso de Estados Unidos este:: creo que Perú:: diríamos al respecto de la propuesta que hizo Estados Unidos a lo que fue la esto:: ehmm obtuvieron las flexibilizaciones necesarias he::: para que las producciones peruanas no? Y bueno en ese momento también colombiana, porque también estábamos con Colombia de la mano, ehmm pudiéramos tener, diríamos flexibilidades no? para producción y también se logró tener el MINIMIS y ese tipo de diríamos algunas ehmm diríamos flexibilidades que podía incluir en las normas para que diríamos no sean un, diríamos una cosa que no puedas moverte en ningún sentido.

4. ¿Considera usted que el precio de exportación de sus polos de algodón con destino a EE.UU. es competitivo? ¿Por qué?

Uhhh La verdad es que no eh:: bueno además estoy fuera de:: actualmente estoy fuera de::, de diríamos de análisis del mercado, pero en términos de precio yo supongo que nosotros debemos ser competitivos hasta cierto punto nada más y:: porque un poco lo que yo, por lo menos tengo entendido ehm Perú siempre ha estado, diríamos, ehhh como que tiene un nicho de mercado de estos polos de que son diríamos de mayor calidad, de mayor este:: ehm:: bueno por ende también un poco de mayor precio, este:: y no tanto, claro que hasta el día de hoy no pueden diferenciarse demasiado supongo de los otros. Pero jamás va poder competir con un polo que viene de china no? por ejemplo:: Inclusive ni siquiera en nuestro propio mercado, eh:: se compite no? Entonces diríamos tenemos un nicho de mercado con el cual diríamos podemos competir pero digamos no somos como

Estoy hablando un poco de como era antes, actualmente la verdad estoy un poco desfasada, actualmente me dedico a ver más el tema de derecho.

5. ¿Cómo ha cambiado su proceso productivo y /o de exportación para que sus clientes estadounidenses puedan beneficiarse de este acuerdo?

Lo que pasa es que:: digamos, si tu querías exportar a EE.UU. con preferencia arancelarias ehm:: siempre has tenido que hacer del hilado en adelante, digamos eso viene desde la época del ATPDEA ya?, entonces nada, diríamos impide al exportador peruano producir con otro tipo de este, diríamos no cumplir con la regla y exportar sin preferencia a los EE.UU. no? Eso digamos el exportador peruano siempre está libre de eso, pero en la medida que quieras tener preferencias tienes que cumplir con la regla no? (.) el ATPDEA y antes APA, ehhh diríamos estamos hablando de un horizonte fácil de 15 años si no me equivoco,

entonces eh:: no es que el exportador haya tenido que cambiar su proceso productivo, ya producían así para poder exportar bajo ya sea primero el APA y después el APTDEA.

De acuerdo, pero antes que exista el ATPDEA el proceso productivo de las empresas ha tenido que cambiar al adquirir este acuerdo.

Ehm:: claro, supongo que hubo (x) que:: ahora:: ehmm:: Como te digo, digamos que a lo que el exportador peruano ehm:: hacía, digamos lo que se exportaba bajo esas, si digamos la ropa de bebe todo eso se hace con algodón pima 100% peruano entonces hilado en el Perú, entonces diríamos en este rubro no ha habido mayor cambio:: como te digo yo no es que haya estudiado este sector de alguna manera para saber todo el esto, pero:: pensaría que en este lado no habría mayor cambio (.) ehm:: las visitas que he podido hacer a distintos productores ehm:: hacen todo! Hacen todo no? Desde el hilado hasta la producción no? Ósea acopian el algodón, lo convierten en hilado, y ahí hacen el tejido y todo el proceso productivo, entonces desde esa parte no creo que hayan cambiado mucho, ahora, quizás sí, aquellos que importaban de otros lugares y han querido meterse, diríamos a exportar bajo preferencias arancelarias Tuvieron que cambiar no? Tuvieron que ajustarse a lo que exige la regla no? Uhm::: bueno así es en todos los acuerdos no? Y para todos los productos realmente, ehmm si tú quisieras hacer ehm:: (.) por eso es tan importante la participación del sector privado durante las negociaciones de las reglas de origen, no? Porque:: uno por lógica puede pensar, “Ah si, bueno yo produzco esto, y no hay mayor” este:: no? pero hay siempre hay ehm:: diríamos la necesidad de:: para eso ((sonríe mientras habla)) Tenemos varias este, diríamos varias experiencia que hemos tenido durante las negociaciones, cosas de sectores, como por ejemplo joyería, tipo oro que tu pensarías “ Ah::: ¿Quién va importar oro al Perú? No? Para no? Tú dices no? Claro que el oro sea originario:: porque ilógico que nosotros, uno de los mayores productores no vamos a estar importando oro no? Nosotros exportamos oro más bien, no tanto importamos, pero hay algunas

esas cositas, pequeñitas pequeñitas, unas partecitas a veces de cierto tipo de joyería que este:: que se importan porque, y en realidad porque muchas veces tú le mandas el oro y ellos te devuelven digamos la pieza hecha por son unas piezas que se hacen con unas máquinas especiales ehmm y que las hacen en ciertos países, un poco como que se han especializado en eso, entonces la gente manda ahí su esto y:: (.) ósea calculo yo que no debe ameritar ehmm la, la inversión en hacer, ósea hacer toda la inversión diríamos de hacer una máquina de esas ehmm para poder este eso:: pero claro, un margen de minimis eso con una regla alternativa que tengas este (.) en términos de valor podría, diríamos estar ehm:: estas más que cubierto no? Pero siempre tienes que tener la alternativa no? Y por eso que digamos es por eso es importante tener de la mano al sector privado para que:: para esos detalles no? Ehm:: (.) y cómo te digo uno de los más activos de los participantes más activos que conozco ha sido el sector textil, los primeros que están en la puerta tocándote la esto:: “yo quiero participar”(sonríe mientras habla)) Con EE.UU. con Europa, en todo, (.) mira yo los he visto participar en todos los acuerdos comerciales que he, bueno que, en los 17 años que tengo en el ministerio se han negociado, desde los acuerdos de ALADI no?, ósea todos los bilaterales que ha tenido Perú con todos los países ósea participantes de América que se han hecho bajo el foro de ALADI, en todo ellos han participado, ósea estamos hablando de, bueno:: además antes se negociaba bilateralmente con MERCOSUR y después ya de a grupo (.) pero digamos, con todos los países del MERCOSUR, con Chile, con México, con:: bueno obviamente en la renegociación con Venezuela, en la Comunidad Andina ehm:: en todos (x) en todos, los y después en todos los otros acuerdos que hemos tenido, en todos ellos han participado.

6. La producción del hilado de algodón peruano cubre la demanda para la fabricación de polos de algodón que requieren sus exportaciones a EE.UU.?

Cubrir la demanda del hilado uhm:: no, no te podría decir si actualmente podríamos cubrir la demanda de hilado, supongo que si quieren crecer en las exportaciones obviamente también tendrían que crecer en producción de hilado no? Pero no sé, no podría decirte, si se cubre o no, si claro, no podría decirte, actualmente sobre todo estoy totalmente fuera:: de ese ámbito de:: y menos ahora que estamos en cuarentena. Estamos fuera de circulación hace un tiempo.

7. Si usted no fuera hilandero y tendría que comprar el hilado de algodón de otra compañía esto afectaría a su competitividad en las exportaciones de polos de algodón a EE.UU?

Uhm:: no, es más (.) en muchos este diríamos a veces inclusive siendo de los mismos dueños o perteneciendo al mismo grupo:: ehmm , no sé por qué, siempre hacen, diríamos la empresa hilandera y la empresa ehm:: claro y un poco también para que digamos, para que esta empresa hilandera pueda vender a, ósea abastecer el mercado y no solamente a esta empresa, pero ehm:: la verdad no sé exactamente porque, pero sabemos que es así, siempre hace una, ehm:: digamos a pesar que formen o pertenecen a un mismo grupo y muchas veces lo que hacen es este conglomerado de empresas un poco que se asocian entre ellas no?, entonces este:: y hacen digamos un poco para integrar la cadena no?. Pero no es que eso le:: en principio no le debería de:: claro que si tu pones tu propia hilandera supongo que ehmm tu sabes que cuando las empresas están relacionadas diríamos usualmente tienen mejor precio pero, este, (0.4) pero diríamos, que no creo que perderían competitividad por esto, no (x) no creo, no mira, ellos mientras tengan, no porque ahí ya:: cuando estás hablando de grandes cantidades y de esto, ehm:: salvo que la hilandera quiera hacerse rico solo no? Entonces difícil no? Ósea pero lo que pasa es que el que no produce y diríamos y esta ehm:: y hace una buena

competencia:: ehm:: ósea si no no vas a hacer competitivo en el mercado tampoco no? Te quedas con el producto.

8. ¿El precio del hilado no originario en el mercado justificaría el no beneficiarse del APC?

Uhhh yo diría que no, porque si no no pelearían tanto por el:: diríamos este:: bueno aunque, lo que pasa es que en el acuerdo con:: uhm:: bueno no he visto las ultimas:: la norma de EE.UU. pero usualmente el sector textil-confecciones tenia ehm:: aranceles elevados no? Entonces diríamos la incidencia que puede tener diríamos un insumo dentro de la producción (.) ehm:: (0.3) , estamos hablando de aranceles (.) más o menos elevados entonces, ahorita no me acuerdo cuales eran los aranceles de e EE.UU. pero no creo, ehmm que justifique digamos perder la preferencia por que estábamos hablando de:: en algún caso eran como 20 o más:: si no me equivoco, el arancel, ustedes lo tienen? Saben cuál es?

Entre 16 a 20, más o menos

Claro y ósea las confecciones son los que tiene más este::, ósea los polos y esas cosas son los que tienen los textiles más elevados. Entonces, como te digo, no creo que el hilado sea el 20% del precio del polo, que justifique el no beneficiarse de este acuerdo, si bueno, no tengo idea de la composición del precio, ósea esos serian cosas por ejemplo que tendría que mirar, ósea yo pensaría que el precio del (.) ósea el hilado, que tanto del precio del polo es (.) este:: no sé, pero no pensaría que es como el 20% porque digamos hay todo un componente del procesamiento del este:: ósea del tejido la confección que sigamos le añade un valor importante a la confección no? Entonces si vas a poner un sobre precio, ahí tendrías que hacer ese tipo de análisis (.) no creo que valga la pena.

9. ¿Cree usted que las reglas de origen establecidas en los acuerdos comerciales benefician más a un país que al otro?

Uhm:: benefician más a un país que al otro? Uhm:: no creo, bueno uhm el sector de ehmm digamos el sector privado peruano, ehmm eso estaba contento, por lo menos en su momento estaba contento con estas reglas del origen ehm:: (0.3) y la:: y por el lado, ósea desde el punto de vista de exportación EE.UU. diríamos no tiene mayor interés, lo único que ellos diríamos ahí de alguna manera resguardaban era su...protegían un poco su sector no? Ósea ellos protegían de un lado su sector y en el lado peruano, diríamos no solamente protegías el sector, ósea diríamos, el:: la parte, diríamos los otros eslabones de la cadena (.) que si no te asegurabas que podías cumplir con la regla y podías exportar. Ahora también tienes que ir hacia al lado de::: o ver la competitividad porque eso es importante mantenerte competitivo en un mercado como el americano que es un mercado súper dinámico no? Y que además hay países pues que:: (.) Inclusive sin preferencias pueden:: (.) lo que pasa es que ellos tienen otro tipo de digamos de ventajas no? Desde el volumen ehmm bueno mucho se habla de la mano de obra, del costo de la mano de obra, de la, ósea de otros factores que inciden también en el precio y que obviamente le dan una mayor competitividad y que:: ellos no necesitan la preferencia arancelaria para seguir siendo competitivos en el mercado. No? Americano.

10. ¿Cómo nos ve el mundo como fabricantes de polos de algodón?

¿Cómo nos ve el mundo como fabricantes de polos de algodón? Uhm:: (0.3) uhm:: además, creo que nos ven un poco, como un pequeño nicho de mercado, mejor dicho que tenemos un pequeño nicho de mercado en esos países, desde polos de cierta calidad no?, y ahí es en donde en todo caso nosotros tenemos competitividad. Ehm:: en otros productos ehm:: ósea diríamos polos de algodón de mediana y baja calidad, pienso que no tenemos mayor, ósea bueno:: quizá no resaltamos porque somos nada casi en ese mercado:: no? Y ósea es:: ósea ahí no sé esta

China, India, Bangladesh, no sé qué tantos países que producen ehm:: más algodón de, ósea producen algodón y bueno hacen todo inclusive, son verticalmente integrados y bueno obviamente también por la mano de obra no? Entonces, este:: como te digo, no es un único factor que incide en la competencia no? En la competitividad que te pueden tener las empresas.

11. ¿Cómo exportador de polos de algodón, el Perú podría ser más competitivo que algún otro país? ¿Cómo?

(0.3) De hecho ósea bueno yo creo que, lo que Perú tendría que este:: siempre un poco, como diríamos empujar es este (x) este tema de que es este::: un producto de calidad de:: ehm:: súper suave (.) no sé no? Premium si quieres no? Este:: es más inclusive eh estamos en este tema de algodón orgánico ehm:: y todo (x) y todo eso:: ehmm y! eso por un lado y ósea, siempre puedes mejorar y siempre puedes este:: no? Ahora también necesitas diríamos tener mayor ehm:: producción no? Ósea para poder tener una mayor producción de de polos diríamos ehm:: de este tipo de esto, tendrías que tener, seguir teniendo una mejor producción de algodón, una mejor producción de eso que te de toda la cadena tiene que diríamos de alguna manera seguir mejorando ehmm para poder, para que se mantenga la situación si no o más que se mantengan, te puedes remontar no? Para que puedas mejorar, porque si no te vas a mantener pues en el mismo (x) en el mismo pequeño pedacito que, poco a poco va ir perdiendo quizá participación en el mercado internacional.

12. ¿El proceso productivo de polos de algodón de su compañía utiliza algodón estadounidense para acogerse a este acuerdo? ¿Considera que el algodón estadounidense compite con el algodón peruano? ¿Por qué?

(0.3) uhm::: yo diría que es otro tipo de (.) De:: algodón, ósea no es como el algodón:: ósea ese debe ser el otro algodón el que importan ehm:: bueno acá también se produce no? Pero::

(0.3) ehm:: deben estar importándolo porque no hay suficiente oferta en el Perú supongo, (0.3)

ósea si importan es porque no hay suficiente ehm:: yo supongo (.) Mira de ehm:: supongo que si lo importan es porque no hay suficiente oferta en el Perú, porque:: traer algodón de fuera, ósea traer hilado de fuera ehm:: pensaría yo que es la única, porque es la única opción que no hay suficiente hilado de algodón ehm:: hecho en el Perú para este:: poder (0.4)

13. ¿Son las reglas de origen del APC Peru - EE.UU, para la exportación de los polos de algodón, un factor que evite que su compañía pueda hacer frente a esa competencia?
¿Por qué?

Uhm:: (.) ósea la competencia dentro del mercado Americano? Ósea::=
=Claro, que van a EE.UU.=
= (0.3) No? No creo, ósea no creo que sea así de determinante ehm:: como te digo ósea las reglas de origen que hay en el acuerdo ehm:: son reglas ehm:: diríamos, no podríamos decir que son recontras estrictas y que no permiten este:: ehm:: para mí son reglas que digamos que el sector privado puede cumplir, ehm:: obviamente le ponen diríamos, hay ciertas condiciones que toda mercancía debe cumplir para calificar origen no? Eso es una regla de origen no? son las condiciones que debe cumplir la mercancía para poder calificar origen y así hacerse digamos (.) acreedoras de la preferencia ehm:: ahora si tú quieres la preferencia arancelaria este:: bueno tienes que cumplir con las reglas, yo lo veo más de ese punto de vista que hablar en general del mercado de polos (.) porque si hablamos en general del polo que entran con preferencia y polos que entran sin preferencia, claro, en ese sentido tú vas a decir Oh! Si pero yo tengo esta exigencia para entrar al mercado de los EE.UU. y para mí es un condicionante no? Ehm:: pero:: ehm:: si no tuvieras esa exigencia y podrías importar ehm:: de cualquier lugar, ¿podrías entrar a competir en el mercado de EE.UU. sin preferencias arancelarias? Yo creo que ahí es donde hay que hacer la pregunta no? Ehm:: no sé, bueno será que los... las

empresas peruanos que han entrado a estados unidos creo que con preferencias bueno tantos años ehm:: no sé la verdad si hay algún:: exportador peruano que exporta sin preferencias?

No, no hasta el momento todos se han acogido y es que es quizás como tu antes nos comentabas no? Antes de firmar un acuerdo o poner unas reglas esto se ha conversado con los gremios y ellos saben cuáles serían las reglas, y si las pueden cumplir o no?

Claro, ósea las empresas, y eso te lo puedo garantizar, Porque de hecho este:: bueno, los gremios y las propias empresas son las que participan en estas reuniones este:: de coordinación donde se discuten las propuestas que se van a hacer ehm:: en inclusive las contra propuestas que se le van a hacer a un país ehm:: no? Las reglas de origen y bueno tanto el sector textil, ósea la parte digamos del hilado y del tejido como la parte de las confecciones ha participado siempre efectivamente en el caso peruano no? (0.3) bueno yo pensaría este:: no? Ósea si no tiene este:: preferencias, si no tiene:: no estoy segura si un exportador peruano podría entrar al mercado de EE.UU. por qué saldría mas no? En todo caso tendrías que hablar entre los que entran con preferencias:: no es una comparación justa diría yo:: este:: no? ósea hablar de la:: o mejor dicho estás hablando de las reglas de origen como un condicionante de la competitividad que no? Pero estas comparándolo con:: o diríamos analizándolo en un mercado súper grande donde tienes de todo no? Tienes a los que:: claro entran con preferencia arancelaria y:: pueden ehmm diríamos pagar y:: entran con preferencias arancelarias y cumplen con estas reglas que son exigente o este:: no? Y también están aquellos que pues no cumplen con las reglas, o mejor dicho no las evalúan y pagan los aranceles. Ehm:: yo tendría entendido que:: Perú no sé, o los exportadores peruanos no serían competitivos, no conozco la verdad este:: a ninguno que entre al mercado americano sin preferencia arancelaria. Entonces uhm:: diría más bien que el cumplir la regla de origen les da la oportunidad de ingresar al mercado.

14. ¿Contar con un acuerdo comercial resulta determinante en la actualidad para ser competitivo en el mercado estadounidense de polos de algodón?

Ehmm yo creo si porque el ehmm una vez más los aranceles en el mercado americano para los polos de algodón son elevados ehmm:: o eran elevados por lo menos y tienes que tener (.) ósea y EE.UU ha firmado acuerdos comerciales con varios países, y de alguna manera si tú quieres tener cierta competitividad tienes que tener también las preferencias no? Ehm:: de afuera no?

15. Tomando en consideración que algunos países competidores no cuentan con preferencias en el mercado estadounidense ¿a qué atribuye su éxito en dicho mercado?

Ehmm tendría que revisar su estructura de costos, porque, no de hecho tienes que ver cómo es su estructura de costos y como es la nuestra no? Porque creo que no es secreto para nadie que nuestros productores en general no solamente los textiles o confecciones se quejan de los sobre costos que tienen, los sobre costos laborales además de no sé (.) una gran cantidad de cosas, sobre todo se quejan de la mano de obra que:: obviamente también el tema este:: digamos de los procedimientos (x), procedimientos e si diríamos de impuestos, de ese tipo de cosas que generan una cantidad de:: por otro lado también diríamos el costo del capital, ósea:: tener un préstamos del banco, los costos financieros no? Este:: acá son:: suelen ser elevados no? Y si tú quieres tener capital no? Diríamos tener un préstamo para capital de trabajo ehmm a veces está prohibido no? Ehmm a ver bueno, sin decir de la luz, el agua y demás cosas que también necesitas para este, la producción que muchas veces también son más caras este:: ahora, no en todos los países obviamente pero:: digamos en otros países hay una:: Otro tipo de:: diríamos de costos en esos rubros

Si, y también que tienen apoyo del gobierno no? Algún tipo de subsidio del gobierno y te hacen que sus precios puedan ser más baratos y más accesibles.

Bueno yo no mencione la palabra subsidio justamente porque eso está prohibido no? (sonrisa) no? Entonces ehmm entonces no sería un tema:: por ejemplo para el caso peruano diríamos que ehmm:: suela ser o por lo menos el estado peruano no? Ese subsidio un poco más y era mala palabra. No pero además está prohibido digamos a nivel internacional por las normas internacionales de comercio, sobre todo si están dirigidos a la exportación y si no están dirigidos a la exportación, diríamos si no solamente son subsidios que se da a determinada industria en general, es susceptible que te pongan un derecho compensatorio, con los cual ehmm igual cualquier competitividad que esto te pueda dar ehmm va ser eliminada. Porque ósea que hace el derecho compensatorio va a bloquear diríamos la, ese daño o esa o la cuantía que puede haber de ese subsidio no? La incidencia que tenga ese subsidio entonces, no es ehmm por eso no es recomendable, por eso justamente no mencioné esa palabra porque ((sonrisa)) no es pues ese tipo de “ayuda” que te puede dar el estado, porque en realidad este:: al final puede jugar en contra también no? Ósea sino es prohibida por que es a la exportación ósea:: a la exportación están prohibidas y a las que son este:: digamos en general pueden ser compensadas por un derecho compensatorio, entonces no:: diríamos ehmm no te resulta tampoco algo bueno no?

Además claro, no sería un éxito de la empresa no? Ósea porque diríamos es un:: seria artificial, no es que ellos sean competitivos si no es que están siendo competitivos por otra persona, por un subsidio y eso es totalmente artificial y no es algo que se pueda mantener en el tiempo, porque eternamente el gobierno no te va poder dar subsidio.

16. Existen países exportadores de polos de algodón, como los centroamericanos, que cuentan con las mismas exigencias en materia de origen que el Perú ¿a qué atribuye entonces su éxito en dicho mercado? ¿Cree usted que negociar una regla de origen

distinta podría generarle algún tipo de ventaja en el mercado estadounidense? (por ejemplo del tejido en adelante)

Mira, uhm:: yo no creo que EE.UU. te vaya aceptar una regla de ese tipo ehm:: nunca ((sonrisas)) ehm:: porque ellos más bien no son confeccionistas, ellos son este:: más bien en la parte de la hilandería, de la parte de la tela no? No creo que ellos te vayan a aceptar eso (.) ósea hay que pensar que tu no se la vas a imponer, si no que tú se la vas a:: es una negociación no? Comenzando ehm:: si he de negociar algo podríamos negociar un:: algún quizá, algunas flexibilidades más que quizá a nuestros productores les pueda este:: ehmm, ahora no, quizá no necesariamente netamente a los polos de algodón ehm:: diríamos estamos hablando de 100% algodón no? Pero por ejemplo si vas a hacer alguno de algodón con alguna mezcla y que puedas tener algún tipo de flexibilidades en ese aspecto podría ser, que::: diríamos que (x) que:: puedes tener un poco más de éxito en esas negociaciones. Ehm:: no? Porque siempre tienes que ver quien está frente a ti no? En la negociación, que es lo que produce, que es lo que me va poder vender y que ehmm igual yo le quiero vender a él no? Obviamente nosotros ehm:: que traemos de EE.UU. en realidad ehm:: básicamente son telas, hilados, telas no? Hilos, hilados y telas este respecto a lo que traen ellos no? Ehmm mejor dicho nosotros le damos confección, entonces, poco complicado diría yo el tema de hacerle, de:: ahora siempre hay alguna flexibilidad que podríamos tener diríamos con un:: de minimis mayor ehmm por que las reglas en el sector textil confecciones tienen ciertos este:: ciertas flexibilidades no? Y por ese lado creo que podría de verse algún, diríamos alguna flexibilidad de/para poder (0.3) Ahora que solamente la confección le dio origen a la mercancía no creo que ni siquiera los peruanos van aceptar eso ((risas)) es mas de hecho, de hecho en el, cuando nosotros hemos negociado, inclusive cuando hemos hecho reglas de origen no preferenciales, mira que estamos hablando de no preferenciales, ehmm los digamos el sector privado peruano pedía que las reglas de

origen sea también de hilado en adelante o bueno en este caso era dos saltos nada más porque eran de, eran tejidos pero la confección como que no le daban un o solamente diríamos la confección como que no le daban un:: como un acercamiento muy, muy:: ósea, a nivel preferencial nunca han pedido una cosa así, entonces diríamos ehmm no creo que el sector peruano, privado peruano, diríamos, pueda conciliar en una regla de ese tipo, ósea de solamente confección, ni con nuestro vecinos de o amigos del MERCOSUR o diríamos ni con de la Comunidad Andina hemos tenido ese tipo de reglas. Ósea Ehmm tendríamos que renegociar to::das nuestras ofertas ((risas)) porque, que yo sepa todos los acuerdos tiene Perú en el sector textil-confecciones tienen ese tipo de reglas. Quizá en alguno tenga diríamos algún tipo de flexibilidad pero mínimo, ósea ehmm pero no, ninguno diríamos:: que es solamente confección no? Que la confección le confiera origen, eso te lo garantizo. Talvez para algún tipo de producto específico puntual, que no es algodón ehm:: ha ido, quizá para los que son sintéticos, para ese tipo no? Artificiales, ese tipo que diríamos nosotros no producimos tanto ehm:: puede ser que haya ahí, mira yo te diría que por lo menos piden que es de la “tela en adelante” el “tejido en adelante” pero de un solo salto (0.4) no que yo recuerde y no sé si en algún producto específico puede haber alguno, pero no creo ah! Que yo sepa ninguno y en algodón eso si te garantizo que ninguno en ni ningún acuerdo.

Entrevistado 3:

1. ¿Considera usted que las reglas de origen del APC Perú-EE.UU. son rigurosas o flexibles para las exportaciones de polos de algodón?

A ver es una pregunta capciosa... y te digo porque, porque en las reglas son tan rigurosas como uno quiere que el tratado sea (hhh) de beneficio para las partes o para terceras partes. Las negociaciones comerciales están diseñadas para negociar acuerdos que beneficien

a las partes de ese acuerdo (.) en ese sentido nosotros (hhh) como Perú como tanto del sector industrial como del gobierno nos preocupamos este acuerdo reflejara precisamente la complementariedad o la complementación que tenemos entre la industria nacional y la industria americana productora de insumos textiles , sabemos bien que en estados unidos las industrias productoras de bienes , como los textiles hace tiempo dejaron de hacer ese tipo de producción para trasladarla a otras regiones (.) pero sin embargo los productores de insumos de algodón siguen siendo (hhh) y los propios hilados siguen están interesados en tener socios comerciales que puedan complementarse con ellos (.) en ese sentido la industria nacional de confecciones de algodón , en el caso específico de polos , es una industria integra que tiene todos los pasos desde el algodón , el hilado (hhh) el tejido y la confección siendo que el algodón la materia prima básica lamentablemente en el Perú ha retrocedido muchísimo en su producción (.) entonces hoy en día el crecimiento exportador de la industria algodonera de confección a partir del algodón ha crecido mucho y su demanda no puede ser cubierta por la proveeduría de algodón de acá, por lo tanto se complementa muy bien con la proveeduría de algodón de norteamericana que es uno de los requisitos que tenemos que cumplir para poder beneficiarnos del acuerdo entonces dicho de ese punto de vista debemos decir que la regla está hecha de acuerdo a lo que requiere , es una regla restrictiva desde el punto de vista que no puedes utilizar hilado de otras partes que no sean hechas en estados unidos o Perú pero es lo que la industria nacional cree que puede ayudarlo a mejorar su crecimiento exportador a los estados unidos que es su principal mercado para este tipo de productos entonces en realidad es una regla cerrada pero está hecha a la medida de la industria nacional y lo que la industria nacional puede hacer y que además es una regla que estados unidos , vale la pena mencionar negocia en ca:::si todos sus acuerdos y eso nos interesa a nosotros que se mantenga así , porque nos protege en mercado americano de la competencia de otros productos que , por su

bajo costo , que no cumplan con ninguna regla de origen de ningún tratado (0.2) es importante para nosotros que se mantenga de esa manera no (0.5) un dato importante para nosotros es que a partir de los 11 años de entrada del vigencia de Perú estados unidos que ya va a tener 1 de vigencia, en el rubro no tradicional (.) el rubro que tiene mayor participación de valor agregado ha crecido enormemente y siendo agropecuario el más importante , el textil como rubro industrial es el segundo más importante entonces no, realmente para nosotros el TLC con estados unidos ha sido un acuerdo que, nos ha traído crecimiento al sector textil muy importante , muy muy importante somos el tercer producto en exportación después del metal-mecánico , químico, el textil es el más importante luego de la agroindustria separando el tema agroindustrial

Te consultaba dentro del sector textil que es lo que producto es el que más se exporta y en que ubicación se encuentra los polos de algodón

(hhh) te puedo conseguir el dato pero dentro del sector textil los polos de algodón se encuentran sino en el primero en el segundo

2. ¿Considera usted que la regla del hilado en adelante para los polos de algodón es un factor que incide en la competitividad de las exportaciones de las empresa con destino a EE.UU.?

Como te digo depende como lo veas si tú vas a ver solo por costo (.) pues me traigo hilado de la india que es más barato y se acabó , sin embargo estados unidos protege mucho que la cadena exportadora sea algo que favorezca a ellos y a nosotros, a nosotros nos conviene el hilado en adelante porque mantenemos un, una producción integrada en toda la cadena y a su vez sabemos que en estados unidos no vamos a competir en ese segmento con otros productos, con otros acuerdos que tengan reglas más flexibles, estados unidos pide esto a todos sus socios comerciales (.) entonces nosotros que tenemos la capacidad productiva

integrada completa desde el hilado en adelante nos conviene definitivamente (.) entonces si uno va a mirar por precio claro yo puedo decir más barato me sale comprar hilado de otros países que viene subvencionados o vienen con precios distorsionados pero no voy a tener(.) otro tema también importante no voy a poder mantener la calidad del hilado que yo hago aquí en peru , que es reconocido a nivel internacional, que es reconocido como hilado de primera calidad entonces es un tema nuestro, nuestro producto no es el más barato, pero es un producto que tiene mercado ,un mercado muy especializado (.) entonces nosotros no nos sentimos que por eso estamos perdiendo competitividad , es una competitividad vista desde el punto de vista del producto final que es un producto de calidad

3. ¿reglas de origen contemplan la utilización de hilado originario de las partes para que los polos de algodón pueda beneficiarse de las preferencias del APC, ¿cómo afecta ello en la estructura de costos de las empresas exportadoras?

Nosotros principalmente, nuestros principales exportadores de polos a estados unidos, lo que traen es algodón e hilan el algodón americano acá (.) son , son empresas que tienen toda la cadena textil integrada, compran algodón aquí, se compra de peru 100 % de la producción (.) pero también se trae de estados unidos porque no alcanza la cantidad de algodón que hay aquí en peru y se hila, se teje y se cose aquí y luego sale para estados unidos y esos, a veces son requisitos que nos piden las empresas para que trabajen en lo que es polos de algodón (hhh) no es un tema tanto de moda sino de calidad y la calidad se garantiza cuando tiene la proveeduría que tú conoces y sabes cómo es

Se escucha un poco entrecortado.

Bueno lo que decía es que nosotros creamos, que al traer algodón traemos todo aquí y se hila se teje y se cose aquí y se exporta nuevamente a estados unidos con un estándar de calidad que es el mercado al que nosotros vamos, hilamos y nosotros traemos fibra que aquí no se

produce como el panga y otro tipo de fibras que complementan la producción nacional no, , no lo vemos la proveeduría de estados unidos como una competencia a nosotros, sino una complementación

4. ¿Cómo afectaría su la estructura de costos traer hilado de terceros países, si la regla lo permitiese? Para las empresas exportadoras

Bueno si la regla lo permitiera definitivamente se beneficiaría más empresas tal vez, tal vez no lo sé porque (hhh) al traer hilado de otros países tu no tendrías los encargos de las marcas que nosotros tenemos que nos piden que tengamos, todo un proceso integrado No cierto de, del hilado hasta la prenda final para poder garantizar una, una calidad mínima nosotros somos proveedores de marcas de primer nivel, que no están dispuestas a aceptar que vengan productos mezclados y por eso son tan rigurosos en su verificaciones de origen (0.2) nosotros recibimos incluso a la aduana americana cada 2 o 3 años en nuestras empresas principales exportadoras pidiendo que se certifique es::te identificando que se use todos los procesos que están previstos en el tratado , entonces más que afectar se abriría el mercado, pero perdería probablemente el nicho de marca que tenemos nosotros::s en el mercado americano

Entonces más que todo está enfocado en el tema de la calidad

Obviamente, el problema cuando tu traes hilado barato de otras partes definitivamente vas a tener productos más baratos pero que no van a ser aceptados o vamos a perder el nicho que tenemos nosotros ya ganado en estos mercados

5. ¿Considera usted que el precio de exportación de sus polos de algodón con destino a EE.UU. es competitivo?

Nosotros tenemos problemas de competitividad que no tienen que ver, con las reglas de origen ni con el hilado, ni con el algodón (.) nuestro problema de competitividad tiene que ver con la cadena logística y la cadena afecta al producto barato y al producto caro por igual (.) entonces no, el tema de los precios de nuestro producto final no solo va a incluir el precio de los componentes con los que se hace el producto sino de todos los colaterales que hay y la cadena logística, es algo que encarece el producto peruano que muchas veces nos hace tener que ganar menos o perder incluso oportunidades porque en el precio final podríamos competir por nuestra producción, pero nuestra cadena logística nacional, el estado, recién está dando los primeros pasos para tratar de abaratar esos costos que durante años hemos venido denunciando afecta la competitividad (.) entonces yo podría tener, yo tengo un nivel de productividad muy alto y podría tener un muy buen precio ex fábrica pero la gente no te compra en fábrica y tu tendrías que costear con todo y con todo ya los precios se salen de juego(.) entonces si tenemos que trabajar mucho en todo los demás rubros que afectan el precio final de un producto

6. ¿La capacidad instalada de su empresa de las empresas exportadoras cubre el total de la demanda de polos de algodón requerida por el mercado estadounidense?

Nosotros tuvimos una de las industrias hilanderas más grandes de la región, lamentablemente las políticas equivocadas que ha habido a lo largo de muchos años y la poca visión de ver a la industria como una fuente de empleo formal no, precisamente está viviendo ahorita la desgracias de la informalidad en el país, hizo que, pudiéramos como se llama tener que cerrar muchas empresas hilanderas ahorita la preocupación es que si seguimos cerrando más hilanderías, vamos a tener el problema que no vamos a poder cumplir con las reglas de origen y que no vamos a poder demostrar que cumplimos con las reglas de origen y vamos a perder el mercado americano(.) la capacidad instalada que hubo era absolutamente suficiente

, se ha ido perdiendo pero tenemos la esperanza que con buenas políticas adecuadas , se va a poder hacer porque están ahí las empresas hilanderas no están dispuestas a invertir si no hay un freno realmente a la competencia desleal de los productos que vienen de afuera como los hilados de la india por ejemplo

Entonces la producción del hilado

Es más fácil traer el hilado de la india cuando la india subvenciona la electricidad, cuando en la india no cumplen los mínimos estándares laborales y nuestro trabajador es mucho más caro que el trabajador de la india entonces ahí tú no puedes (.) porque te estas comparando con el informal con cuasi ilegal que viene y quiere ser parte de este mercado formal acá ,que pueda mas

7. ¿La producción del hilado de algodón peruano cubre la demanda para la fabricación de polos de algodón que requieren las exportaciones hacia los estados unidos?

Ahorita, ahorita estamos con las justas cubriendo porque tenemos la industria que tiene todo el proceso: so del hilado, tejido ellos mismos hacen todas esas industrias que tienen los principales contratos de exportación al mercado americano, de marcas importantes si están en capacidad de cubrirlo (.) pero si quisieras abrir a mas , probablemente tendríamos como te digo que revivir algunas de las industrias hilanderas que ya cerraron , precisamente por la competencia desleal de otros países

8. ¿El precio del hilado no originario en el mercado justificaría el no beneficiarse del APC?

No creo, porque el mercado americano no tiene para este tipo de productos aranceles que si hacen la diferencia, pagar el arancel total implica que tengas que tener una economía tan subvencionada como la china, la india o la vietnamita para poder mantener (.) esos países

tiene salario por la mitad o menos que los nuestros como el salario mínimo , tienen energía subvencionada tienen (hhh) una serie de programas de (hhh) de ayuda a las exportaciones que nosotros en el Perú nunca lo tendríamos

9¿Existe algún segmento de la cadena productiva que se vea particularmente beneficiado con las reglas de origen en el APC, para el caso de las exportaciones de polos de algodón?

Más que un segmento de la cadena creo que las empresas están preparadas para cubrir, toda la, toda la demanda como se llama la producción integradamente (.) ese modelo de empresa integrada es la que más se beneficia los productores pequeños que únicamente participan de la última etapa que es la confección evidentemente para ellos no está hecho el acuerdo::a estados unidos no le interesa y la industria nacional siempre pensó porque Perú ha tenido éxito a nivel internacional cuando Perú ha sido realmente exitoso es cuando ha trabajado con cadenas integradas de valor(.) es decir no ha tenido toda la integración de valor eso no quiere decir que tiene ser la única empresa porque cuando se separaron las empresas y empezaron a crecer empresas hilanderas por su cuenta tuvieron que enfrentarse a la competencia desleal y no pudieron sobrevivir (.) porque ahí si fue brutal la competencia desleal (.)en el caso de las prendas de vestir que vienen del extranjero de los países asiáticos que vienen con todas estas taras comerciales intrínsecas : no compiten con los productos nacionales porque si tú te das cuenta la calidad n o es la misma::e incluso si vienen los productos de ese mismo mercado pero con marcas ya vienen con otro precio y con otro tipo de calidad:: entonces es, es bien, bien relativo depende de quien lo ve :: si vas a entrevistas a la sociedad nacional de industrias, la sociedad nacional de industrias te va decir que debe ser que debemos tener una industria integrada si vas a entrevistar al emporio de gamarra , gamarra te va decir no yo quiero importar de donde sea la tela de donde sea el hilo y a mi déjenme

hacer mi polito con un, con un mínimo de inversión y entonces ahí voy a poder como se llama competir va a depender qué tipo de industria tú quieres tener en el país no, ::la industria cachinera o la industria formal grande y con inversión y con estándares laborales internacionales y todo lo demás

Claro, pero de alguna forma los integrados se verían más beneficiados

Más que beneficiados el acuerdo está hecho para ellos (hhh) el acuerdo no está hecha para el resto (.) así de sencillo, sus acuerdos comerciales están hechos para, para desarrollar precisamente(.) sino hay que poner el ejemplo para no salir del tema de hilado, del textil para entender... la agroindustria es digamos ehh el componente de origen de una palta es que la palta la palta haya sido sembrada en territorio nacional puto no necesitas mas no necesitas hacer la caja afuera (.) entonces porque no hay muchos de palteros exportando a estados unidos porque necesitas que haya una producción uniforme, homogéneo con estándares sanitarios entonces son las grandes industrias que a su vez contratan a los pequeños pero los formar para que puedan producir un determinado para que todos puedan tener una calidad estándar es lo mismo con los polos los tratado de libre comercio no están hechos para que el pyme vaya a exportar directamente a una industria una proveeduría grande está hecho para que una cadena el grande puede contratar al chico b y el chico tiene que cumplir los estándares y el grande tiene que financiarlo también pero no está hecha para que haya un montón de pequeños exportadores porque esa no es la idea de un acuerdo comercial internacional(.) diferente es si yo voy a exportar mi marca, si yo voy a hacer un producto diferenciado mi marca y mi valor va a estar en el know how que yo le voy a dar por la intelectual por el desarrollo la creatividad ese es otro mercado ahí si es un mercado para que diseñadore:::s para las pymes que van a ir posicionándose en boutique:::s en otro tipo de producto no son pues masivos, pero van a tener un valor importante y van a poder darle valor a la proveeduría cuando quieres hablar de polos

de t-shirt que es lo más básico lo que tu requieres es volumen y el volumen con cumplimiento de reglas

10.¿Cree usted que las reglas de origen establecidas en los acuerdos comerciales benefician más a un país que al otro?

Un equilibrio yo (x) creo que el resultado de los acuerdos yo lo veo así y este acuerdo también lo es porque estados unidos no produce polos de manera importante pero si tenía proveeduría importante de países de otras regiones y entonces para ellos por ejemplo el sector algodonero que provee su algodón que producen en cantidades y que es un algodón de una algodón de buena calidad y a su vez nos da trabajo de toda la mano de obra de una industria liviana como es la industria (.) los países ya pasaron a otro tipo de industria mucho más tecnológica nosotros la industria de confecciones lo que hemos hecho es crecer no solo de mano de obra sino de inversión en tecnología y para mejorar la producción y la calidad entonces yo creo que un, un we & we para los dos no creo que sea una regla que desequilibre la relación comercial de ambos países

11.¿Cómo nos ve el mundo como fabricantes de polos de algodón?

Esa es una pregunta muy importante porque es algo que tenemos ,que tener nosotros tenemos una tradición de industria textil tenemos la idea de que somos un país textilero a partir de dos productos el algodón y los pelos finos entonces tenemos que cuidar esa imagen porque si no nosotros empezamos a importar productos baratos no cierto vamos a perder ese nicho de mercado, nosotros no tenemos ni las políticas nacionales ni los volúmenes que tenga otro producto asiático para producir barato en cantidad (.) nosotros tenemos una capacidad de producción importante para nosotros , pero que es dirigida a un segmento Premium por así decir al mundo entonces , nos ves como un buen productor textil pero en la medida que nosotros podamos cumplir con esta regla (.) si dejamos de cumplir esta regla y nos volvemos

uno más (.) no vamos a poder cumplir porque no tenemos las políticas de subsidios que tienen otros países, no tenemos la mano de obra barata que tienen otros países y ciertamente no tenemos los volúmenes que tienen otros países, entonces sino nos ven, nos ven como un país de tradición textil y tenemos que mantener esa tradición sobre la base de un país con tradición textil de calidad

12. ¿El Perú podría ser más competitivo que algún otro país?

Para mí sinceramente con que el tema de la logística de comercio exterior importación, exportación si realmente se equilibra o se solucione vamos a ganar competitividad muy rápidamente (.) tenemos una diferencia con países vecinos que compiten con nosotros en este mercado como por ejemplo Colombia en la que los costos logísticos para ellos son 40% menos que los nuestros o 50% inclusive entonces obviamente si yo compito con Colombia y a ellos les cuesta 50% menos incluso y enviar sus productos por temas colaterales ante los mismos insumos y los mismos procesos obviamente yo voy a tener menos competitividad hasta que no se solucione ese problema por decir

13. ¿considera que el algodón estadounidense compite con el algodón peruano? ¿Por qué?

Esa es una buena pregunta y es bien delicada de decir (.) el algodón americano efectivamente compite con el algodón peruano pero no fue por el tlc , el tlc ya tenía entra en vigencia cuando el algodón peruano ya había desaparecido (.) quien ha matado al algodón peruano ha sido el arroz de permitir la producción de arroz irrestricta , que come la tierra porque el arroz tiene un cultivo que destroza la tierra y no deja tierra para nada (.) ha hecho que el algodón peruano se repliegue, al replegarse cada vez tenemos menos hectáreas de cultivo menos algodón producido para la industria nacional , la industria nacional tiene un compromiso con los algodones y se consume un 100 % de lo que se produce, si se produjera el doble o el triple

se consumiría el 100% del doble o triple, de hecho (.) la sociedad nacional de industrias viene trabajando y antes de la pandemia lo venía haciendo en un proyecto con el ministerio de agricultura y con otras entidades para lograr que (.) se amplié la frontera agrícola del algodón, porque para nosotros es muy importante el prestigio del algodón peruano en el exterior, no le estoy hablando del algodón pima sino del Tangüis y de otras más variedades y hasta ahora no logramos que hayan políticas coherentes (.) el algodón es un insumo que al igual que otros como el azúcar y otros productos en el mundo son subsidiados directamente por sus gobiernos inclusive permitido por el acuerdo de agricultura de la OMC porque, porque es un cultivo que te guarda una historia, una tradición, una forma de vida que el Perú al igual que muchos sectores se ha informalizado tanto que la informalidad ha llegado de una manera tan fuerte (.) pues que se ha privilegiado otro tipo de producciones que no son de las nativas, las oriundas y que no son que nos dan valor agregado no entonces:::s siempre tenemos ese problema del arroz que siempre nos sobrepasa y ha hecho que el algodón se retroceda, nosotros como sociedad nacional de industria siempre hemos promovido el cultivo de algodón peor ahora como no hay definitivamente el algodón norteamericano sule porque tenemos que usar algodón para poder exportar y poder producir los polos y otro tipo de prendas también como tejido plano camisas, jeans en fin tenemos que usarlo porque no tenemos, no es que el algodón americano llegó y bota al algodón peruano (.) es que el peruano se había retirado ya por dejar paso a otro tipo de cultivos que son los mejores para el país

Y en cuanto a calidad sabes quién es mejor en cuanto a calidad o compiten

Nosotros tenemos el algodón pima que todo el mundo sabe es el algodón de fibra larga, muy fino, que competí más con un algodón egipcio que también tiene esta fibra larga y fina de pocas micras, en estados unidos existe un sub pima que es casi, casi un pima pero no tiene ese nivel de calidad pero sin embargo están cada día mejorándolo más, porque ese es otro tema

en estos países se permite la producción (.) gom productos genéticamente modificados, y están cada vez mejorando su algodón , por otro lado lo que más se importa es el algodón aplan , que se utiliza para la producción que compite más con el Tangüis nuestro entonces:::s en realidad si vamos a hablar del algodón más fino, nosotros siempre vamos a decir el algodón pima peruano es el más fino de todos pero el pima peruano es un algodón gringo , ni siquiera es peruano lo trajeron de estados unidos hace más de un siglo y se produjo acá de tal manera que se mejoró genéticamente solo (.) entonces el pima es muy bueno pero no es suficiente y estados unidos tiene cada vez mejores algodones y tiene algodones en volumen y tiene algodones finos y tiene todo una gama de algodones que perfectamente pueden complementar al peruano y compiten con nosotros más el algodón egipcio que no entra en juego en este tratado

14.¿Las empresas estadounidenses productoras de polos de algodón representan una amenaza o fuerte competencia para los exportadores de polos de algodón?

No, no en realidad no lo (x) creo, estados unidos es un país muy grande y cuando ellos producen (x) producen para mercados muy específicos en realidad, no lo veo que ellos tenga mano de obra asequible para ese tipo de producción

15.¿Cuáles son los principales países competidores de polos de algodón?

Bueno China, Vietnam, malasia esos son los principales competidores y bueno la india

16. ¿Son las reglas de origen del APC Perú - EE.UU, para la exportación de los polos de algodón, un factor que evite que las empresas puedan hacer frente a esa competencia?

En realidad esos productos entran al mercado americano sin cumplir las reglas de origen ok entonces y el problema no están tanto esos productos no son tanto las reglas de

origen sino los subsidios, a la mano de obra y a todo el resto de factores de producción que tienen esos países contra eso nadie en el mundo puede competir entonces::s en realidad

Se interrumpió

Te decía que no, porque si tuvieras una regla de origen laxa y tuviéramos que competir en ese tipo de , en el sentido del mismo mercado nunca jamás podríamos alcanzar o china, a Vietnam a malasia a esos países porque los problemas con ellos no son las reglas de origen sino son estructurales es como ellos subvencionan desde la mano de obra hasta (hhh) los factores de producción en general , nosotros no tenemos ninguna de esas ventajas comparativas, que para nosotros son desleales de parte estos países pero son una realidad y lo que lo que hace es que estos países cuando ingresan a un mercado tu no puedas competir en el mismo segmento, es muy difícil tienes que diferenciarte en los segmentos desde donde tú tienes algo que aportar y a nosotros lo que la regla de origen nos dice es un estándar de calidad donde el Perú pueda aportar un diferencial con estos países, si no tuviera una regla de origen podría haber una empresa que produzca con hilado barato , con tejido barato pero jamás vamos a tener los volúmenes y de las ventajas que estos países tienen en sus producto de sus políticas gubernamentales entonces igual, estaríamos peor porque no podíamos garantizar que somos diferentes

17¿Contar con un acuerdo comercial resulta determinante en la actualidad para ser competitivo en el mercado estadounidense de polos de algodón?

Definitivamente antes del acuerdo comercial o del ATPDEA que fue su antecedente inmediato anterior que fue las preferencias multilaterales cuando se ampliaron en el año 2000 a 7000 recién ahí dimos el gran salto al mercado americano antes de eso no teníamos formas de vender al mercado de estados unidos de manera importante

Y si vemos in poco las estadísticas cuando empezó el ATPDEA las exportaciones de polos de algodón iban cada año subiendo ganando mercado luego cuando empezó el APC empezó a tener una caída y no seguía el mismo rumbo que había adoptado con el ATPDEA

Lo que pasa es que la ATPDEA nos dio el primer empujón (.) cuando entro el APC diversificamos la exportación textil (.) Empezamos a ver otros productos también en el mercado americano entonces:::s si es cierto, fue un momento en el que hubo una agresiva introducción de otros productos, mejor dicho mismo producto de otros mercados pero igual es algo que creemos que nos ayudó a levantar toda la industria en general, la industria textil

18. Tomando en consideración que algunos países competidores no cuentan con preferencias en el mercado estadounidense ¿a qué atribuye su éxito en dicho mercado?

Bueno lo he mencionado a lo largo de la entrevista varias veces en la entrevista, China tiene costos de producción con los que ningún país del mundo puede competir (.) Basado en que es una economía donde el estado determina los costos artificialmente entonces, evidentemente (.) en un primer momento había un tema de mano de obra barata eso fue precisamente cuando entro el APC, en esa época competíamos con mano de obra barata (.) sin embargo hay que ser, reconocer la china con conforme fue creciendo, cuando fue integrándose al mundo, comercialmente hablando, a través de la OMC (.) encareció su mano de obra al punto que es equiparable a la mano de obra al día de hoy, sin embargo traslado parte de sus inversiones a países como malasia, como Vietnam y otros países donde principalmente produce precisamente con mano de obra sumamente barata entonces si tú te das cuenta china comparte con estos países ese mercado y nosotros difícilmente vamos a poder en ningún caso así tuviéramos el mercado americano abierto y ninguna regla de origen que cumplir igual nunca habría una inversión en el Perú tan grande como el que china tiene porque tendrías que tener un estado unitario, dictatorial, que fije las tarifas, que subvencione la electricidad, que

establezca las inversiones o de las fabricas sin costos de alquiler siquiera a las empresas que (.) son realidades tan distintas que son incomparables desde ningún punto de vista

19 ¿Existen países exportadores de polos de algodón, como los centroamericanos, que cuentan con las mismas exigencias en materia de origen que el Perú ¿a qué atribuye entonces su éxito en dicho mercado?

(hhh) en el caso de Centroamérica lo que se construyo es una gran fábrica de maquila, es un proyecto totalmente distinto y ya no están siendo éxito, como antes: (.) ellos en un primer momento tuvieron su etapa dorada (.) estados unidos lleva ahí todos los insumos y todo y simplemente pone centros de producción con mano de obra donde lo que se exporta es prácticamente un producto americano pero hecho con mano de obra de Centroamérica (.) entonces no es una industria propia, integrada es simplemente una fábrica, un galpón de mano de obra donde estados unidos lleva todos lo fabrican y se lo regresa todo

Son modelos distintos no, no es más exitoso menos exitoso depende como lo veas para nosotros cuando negociamos el TLC teníamos ya, una industria de larga data de más de 100 años de antigüedad, una industria textil moderna, por decir la contradicción, pero eso es así, por no hablar de la tradición milenaria textilera que tiene el Perú (0.2) esos países no tenían ninguna tradición de ese tipo, ni mucho menos una industria textilera antes del TLC estados unidos importante

20 ¿Cree usted que negociar una regla de origen distinta podría generarle algún tipo de ventaja en el mercado estadounidense

No, yo (x) creo que relajar las reglas de origen como la que ya tenemos nos expondría más a la competencia de países que tenemos en volúmenes bruta mente más grande que los nuestros y regímenes radicalmente más ventajosos que los nuestros (.) tendríamos que a la vez que renegociar y poner un gobierno dictatorial que subvencione toda la línea de producción y en ese caso podríamos competir tal vez 8.) y ni siquiera porque no tenemos tantos trabajadores como esos países con volúmenes de persona::s (.) entonces creo que cada acuerdo, cada país tiene su propia realidad ,y la realidad peruana es que tenemos que seguir apuntándole hacia los segmentos de mayor valor por calidad y así poder mantener nuestra producción y nuestra presencia en el mercado americano basándonos en eso, tanto desde el punto de vista de la confección ya propia con marca propia porque no , soñar con eso en un futuro no es nada, es más pequeño pero también es un segmento que no hay que descuidar , como la producción masiva a través , pero dirigida a (hhh) mercados de alta calidad (.) y para eso debemos mantener las reglas si las relajamos nos exponemos a competir con el resto donde no tenemos ninguna ventaja ni comparativa , ni competitiva con que ganar (.) la sola regla de origen puede ser una válvula de apertura que nos saque completamente del mercado Entonces pensarías que de repente el problema al no ser tan competitivos en el mercado estadounidense no son las reglas de origen sino viene por otro lado

Definitivamente, no tengo la menor duda de eso (.) las reglas d origen no nos saca del mercado ,compiten igual que compiten otros sin ningún tipo de restricción implica que tengas que tener una espaldas, que nos tenemos, un régimen político que no tenemos, y una subvención que el Perú no tiene de donde dar.

No tenemos el nivel de china

Para empezar no tenemos el tamaño la cantidad de personas y esas son las que te hacen la diferencia y por eso una regla de origen de este tipo siempre te va a permitir tener un trato

diferenciar, diferencial en un segmento del mercado (.) que por lo menos para nosotros que no somos un mercado no tan grande nos puede seguir sirviendo y tenemos espacio para crecer no(.) pero necesitamos si , abaratar otros costos que no implican subsidios pero si implica tomar decisiones, a tomar en serio para el sector exportador y no dejar que siga perdiendo competitividad por cosas absurdas como los costos logísticos.

Entrevistado 4:

1. ¿Considera usted que las reglas de origen del APC Perú-EE.UU. son rigurosas o flexibles para las exportaciones de polos de algodón?

Las reglas son tan rigurosas como uno quiere que el tratado sea (hhh) de beneficio para las partes o para terceras partes. Las reglas de origen dentro del tratado están diseñadas para que se cumplan y así puedan acogerse al tratado (.) Las empresas exportadoras tienen toda la infraestructura para cumplir con todo los requerimientos del tratado, cuentan con la infraestructura necesaria para elaborar el producto de acuerdo a la exigencia de las reglas.

2. ¿Considera usted que la regla del hilado en adelante para los polos de algodón es un factor que incide en la competitividad de las exportaciones de las empresa con destino a EE.UU.?

El mercado Estadounidense siempre busca beneficiarse de alguna manera en la parte productiva es así que definitivamente esta regla beneficia al mercado algodonero de Estados Unidos ya que las empresas exportadoras que no son hilanderas tienen que comprar el hilado de Estados Unidos.

3. ¿Reglas de origen contemplan la utilización de hilado originario de las partes para que los polos de algodón pueda beneficiarse de las preferencias del APC, ¿cómo afecta ello en la estructura de costos de las empresas exportadoras?

Las empresas exportadoras tienen contemplada esta regla por ello ya tienen toda la infraestructura cuentan con la maquinaria necesaria para realizar el hilado hasta el producto final.

4. ¿Cómo afectaría su la estructura de costos traer hilado de terceros países, si la regla lo permitiese? Para las empresas exportadoras

Mira para las empresas definitivamente sería más económico poder traer el hilado de otros países si la regla lo permitirá ya que el tener que realizar el hilado aquí o comprar en Estados Unidos es una restricción que ocasiona que esta sea una limitante que repercute en el producto final y encare el costo del producto.

5. ¿Considera usted que el precio de exportación de sus polos de algodón con destino a EE.UU. es competitivo?

Las empresas exportadoras ya cuenta con precios ya establecidos ya que cuentan con clientes específicos que tienen la capacidad de comprar y pagar el tema que cada empresa:: estipula considerando que los productos peruanos cuentan con una calidad muy buena y el acabado es muy fino, estamos hablando de grandes marcas americanas donde el precio hasta al margen, porque lo más importante es la calidad por ello el mercado peruano no cuenta con un precio competitivo porque lo que vende es la calidad.

6. ¿La capacidad instalada de su empresa de las empresas exportadoras cubre el total de la demanda de polos de algodón requerida por el mercado estadounidense?

El mercado peruano en el pasado tuvo una participación importante en la industria hilandera sin embargo debido a malas decisiones en la industria se ha ido perdiendo mercado al punto de tener pocas empresas que realizan hilado(.), entiendo que las grandes empresas exportadoras cuentan dentro de su infraestructura con el hilado sin embargo creo que no tienen la capacidad para producir a otras empresas, por ello considero que estas empresas solo se dedican a elaborar sus productos de acuerdo al requerimiento de cada cliente.

7. ¿La producción del hilado de algodón peruano cubre la demanda para la fabricación de polos de algodón que requieren las exportaciones hacia los estados unidos?

El mercado peruano apenas cubre la demanda como te comentaba las empresas se dedican a cubrir su demanda que entiendo es muy específica ya que como mencionaba antes tienen clientes específicos que ya cuentan con una demanda que manejan, más allá de eso no creo que la empresa peruana cubra grandes volúmenes como si podría cubrir china, Bangladesh pero ese es otro tema porque manejan mercados distintos (.) Nosotros somos productores para mercados y segmentos específicos.

8. ¿El precio del hilado no originario en el mercado justificaría el no beneficiarse del APC?

No creo que esto me pueda justificar, perderíamos la preferencia, no es conveniente para las empresas traer el hilado de otro país porque tendríamos que pagar el arancel, no sería beneficioso para nosotros. Además hay que considerar que si traemos el hilado de otro país nos tomaría más tiempo en realizar la producción, considerando el tiempo de tránsito y otros costos que se tendría que revisar, no veo que pueda traer un beneficio sino todo lo contrario, dependeríamos de esa materia prima y es muy arriesgado no tener el control de la producción.

9 ¿Existe algún segmento de la cadena productiva que se vea particularmente beneficiado con las reglas de origen en el APC, para el caso de las exportaciones de polos de algodón?

Más que el segmento, las empresas cubren toda demanda y esto implica tener todo el control de la cadena productiva (.) el modelo de empresa integrada es la que más se beneficia los grandes productores son los que más se benefician porque cumplir con toda la cadena productiva, las pequeñas empresas únicamente participan en alguna parte de la cadena pero ellos no tiene ningún beneficio en el acuerdo.

10. ¿Cree usted que las reglas de origen establecidas en los acuerdos comerciales benefician más a un país que al otro?

Creo que el acuerdo está para beneficiar a ambos, sin embargo estados unidos no produce polos de manera significativa lo que significa que producen pocas cantidades sin embargo tiene una industria tecnológicamente desarrollada.

11. ¿Cómo nos ve el mundo como fabricantes de polos de algodón?

Nuestro mercado tiene una tradición de industria textil, tenemos una imagen de productores de buena calidad del algodón entonces tenemos que seguir cuidando esa imagen. Nosotros tenemos una capacidad de producción importante para nosotros, pero que es dirigida a un segmento a un segmento muy alto donde la calidad prevalece, nos ves como un buen productor textil pero en la medida que nosotros podamos cumplir con esta regla

12. ¿El Perú podría ser más competitivo que algún otro país?

Podría ser competitivo siempre y cuando el tema de la logística se equilibre, tenemos una gran diferencia con países vecinos que son nuestros principales competidores ya que cuentan con costos logísticos más baratos, la mano de obra también es menor. En el caso de

Colombia se han posiciona como un gran mercado porque están bien organizados y sus mejoras logísticas han sido muy beneficioso para el sector.

13. ¿Considera que el algodón estadounidense compite con el algodón peruano? ¿Por qué?

Definitivamente esa es la intención del mercado estadounidense además que están invirtiendo en la producción del algodón, cuenta con tecnología para eso pero sin embargo la calidad del algodón peruano prevalece y está bien posicionada en otros mercados

14. ¿Las empresas estadounidenses productoras de polos de algodón representan una amenaza o fuerte competencia para los exportadores de polos de algodón?

No, creo que sea una competencia, ellos no son grandes productores entonces no creo que pueda ser una amenaza para nosotros.

15. ¿Cuáles son los principales países competidores de polos de algodón?

Considero que los grandes países son China, India Bangladesh.

16. ¿Son las reglas de origen del APC Peru - EE.UU, para la exportación de los polos de algodón, un factor que evite que las empresas puedan hacer frente a esa competencia?

Los productos asiáticos por ejemplo entran al mercado americano sin ningún tipo de reglas de origen entonces el problema viene porque esos productos son subsidiados , a la mano de obra y a todo el resto de factores de producción que tienen esos países son muy bajos y es muy complicado competir con esos países , son realidades distintos, tienen otro manejo.

17. ¿Contar con un acuerdo comercial resulta determinante en la actualidad para ser competitivo en el mercado estadounidense de polos de algodón?

Definitivamente un acuerdo comercial es muy importante ya que nos brinda preferencias arancelarias bilaterales y eso impulso el mercado a desarrollar más la producción

de polos de algodón, considero que es un respaldo contar con un acuerdo con un socio estratégico tan importante como es Estados Unidos.

18. Tomando en consideración que algunos países competidores no cuentan con preferencias en el mercado estadounidense ¿a qué atribuye su éxito en dicho mercado?

Bueno, ellos producen a gran escala es otro modelo de mercado:: producen a gran escala y su segmento es muy distinto al nuestro.

19. ¿Existen países exportadores de polos de algodón, como los centroamericanos, que cuentan con las mismas exigencias en materia de origen que el Perú ¿a qué atribuye entonces su éxito en dicho mercado?

(hhh) los países de Centroamérica son una gran fábrica de maquila, son modelos distintos, es una industria textil moderna, cuenta con un respaldo de sus gobiernos fomentando el desarrollo del sector.

20 ¿Cree usted que negociar una regla de origen distinta podría generarle algún tipo de ventaja en el mercado estadounidense

No, no creo que sea conveniente porque ya las empresas exportadoras vienen trabajando con estas reglas desde incluso antes del TLC entonces creo que para ellos esto no ha sido un inconveniente porque ya cuentan con clientes fidelizados y cumplir con las reglas de origen no les representa un problema.