

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA

Escuela de Posgrado

DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN

**DIFICULTAD EN LA IDENTIFICACIÓN DEL CONTENIDO DE LA
PARTIDA ARANCELARIA EN LA POLÍTICA ADUANERA Y
DINAMISMO EXPORTADOR DE PRENDAS DE VESTIR
DE FIBRA DE VICUÑA PURA AL MERCADO
ESTADOUNIDENSE 2005 - 2017**

TESIS

PRESENTADA POR:

MGR. MITZI LOURDES DEL CARMEN LINARES VIZCARRA

Para optar el Grado Académico de:

DOCTORA EN ADMINISTRACIÓN

TACNA - PERÚ

2019

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA

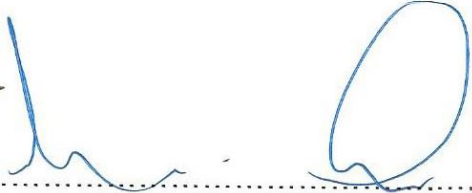
Escuela de Posgrado

DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN


**DIFICULTAD EN LA IDENTIFICACIÓN DEL CONTENIDO DE LA
PARTIDA ARANCELARIA EN LA POLÍTICA ADUANERA Y
DINAMISMO EXPORTADOR DE PRENDAS DE VESTIR
DE FIBRA DE VICUÑA PURA AL MERCADO
ESTADOUNIDENSE 2005-2017**

Tesis sustentada y aprobada 31 de julio del 2019, estando el jurado calificador integrado por:

PRESIDENTE :


.....
Dr. Winston Adrián Castañeda Vargas

SECRETARIO :


.....
Dr. Nicolás Fidel Calderón Urriola

MIEMBRO :


.....
Dr. Luis Alberto Rocchetti Herrera

ASESOR :


.....
Dr. Lucio Walter Valderrama Pérez

DEDICATORIA

A la memoria mis madres Elena, Vilma, y de mi hermano Fernando quien siempre creyó en mí y apostó que iba a alcanzar este grado académico.

AGRADECIMIENTO

*Gracias a Dios, mi papá Julio, mi familia,
mi familia escogida y amigos docentes.*

CONTENIDO

	Pág.
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN	xiii
ABSTRACT	xiv
RESUMO	xv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
1.1 Descripción del problema	03
1.1.1. Antecedentes del problema	03
1.1.2. Problemática de la investigación	07
1.2 Formulación del problema	11
1.2.1. Problema general	11
1.2.2. Problemas específicos	11
1.3 Justificación e importancia	12
1.4 Alcances y limitaciones	16
1.5 Objetivos	17
1.5.1. Objetivo general	17

1.5.2. Objetivos específicos	17
1.6 Hipótesis.....	18
1.6.1. Hipótesis general	18
1.6.2. Hipótesis específicas	18

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del estudio	19
2.2 Bases teóricas	21
2.2.1. Política arancelaria	22
2.2.2. Comercio internacional de fibra vicuña	23
2.2.3. Dinamismo exportador de prendas de vestir de fibra vicuña	38
2.2.3.1. Exportación de prendas de vestir de fibra vicuña	39
2.2.3.2. Partidas arancelarias	40
2.2.3.3. Incoterms	44
2.2.3.4. Elementos incontrolables de entorno externo nacional	45
2.2.3.5. Elementos incontrolables de entorno externo extranjero	50
2.2.3.6. Nomenclatura	59
2.3. Definición de términos.....	113

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo y diseño de investigación	118
--	-----

3.2 Población y muestra	118
3.2.1. Población	118
3.2.2. Muestra	119
3.3 Operacionalización de variables	119
3.4 Técnicas e instrumentos para recolección de datos	121
3.5 Procesamiento y análisis de datos	121

CAPÍTULO IV: MARCO FILOSÓFICO

Marco filosófico	123
------------------------	-----

CAPÍTULO V: RESULTADOS

5.1 Caracterización de la dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria dentro del contexto de la política aduanera peruana	126
5.2 Dinamismo exportador de prendas de vestir de fibra de vicuña pura al mercado estadounidense	137
5.3. Prueba de hipótesis	147

CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN

Discusión	159
-----------------	-----

CONCLUSIONES	164
RECOMENDACIONES.....	166
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	167
ANEXOS.....	177

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Perú: Producción de fibra de vicuña, como fibra esquilada en kilogramos, por departamentos entre los años 2013 – 2017.....	37
Tabla 2.	Repartición de los costes según el INCOTERM negociado en el contrato.....	45
Tabla 3.	Comparación del sistema armonizado, nomenclatura combinada y TARIC.....	69
Tabla 4.	Sección XI Materias textiles y sus manufacturas y Capítulo 51 lana y pelo fino u ordinario, hilados y tejidos de CRIN.....	133
Tabla 5.	Partida arancelaria y contenido	136
Tabla 6.	Sistema de arancel armonizado (2018 HTSA Revisión 14).....	137
Tabla 7.	Productos exportados por Perú en la categoría 51 Lana y pelo fino u ordinario, hilados y tejidos de crin (miles de dólares).....	138
Tabla 8.	Comercio bilateral entre Perú y Estados Unidos de América: Producto 51 lana y pelo fino ordinario, hilados	

	y tejidos (miles de dólares americanos), periodo 2005-	
	2017	140
Tabla 9.	Prueba de normalidad	148
Tabla 10.	Prueba de Kruskal Wallis	149
Tabla 11.	Estadístico de prueba	149
Tabla 12.	Prueba de normalidad.....	152
Tabla 13.	Prueba de Kruskal Wallis	153
Tabla 14.	Estadístico de prueba	153
Tabla 15.	Prueba de normalidad	156
Tabla 16.	Prueba de Kruskal Wallis	157
Tabla 17.	Estadístico de prueba	157

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Análisis sectorial	32
Figura 2.	Exportaciones según país, 2008.....	1435
Figura 3.	Estructura de los códigos TARIC y de los códigos adicionales.....	72
Figura 4.	Exportación según categoría, nomenclatura, descripción arancelaria, normativa y exportación en kilogramos de tejidos de vicuña , periodo 2005, 2006 y 2007	127
Figura 5.	Exportación según categoría, nomenclatura, descripción arancelaria, normativa y exportación en kilogramos de tejidos de vicuña , periodo 2008, 2009 y 2010.....	128
Figura 6.	Exportación según categoría, nomenclatura, descripción arancelaria, normativa y exportación en kilogramos de tejidos de vicuña , periodo 2011, 2012 y 2013.....	129
Figura 7.	Exportación según categoría, nomenclatura, descripción arancelaria, normativa y exportación en kilogramos de tejidos de vicuña , periodo 2014 al 2017	142

Figura 8. Mercados proveedores para un producto importado por Estados Unidos de América: 5109 hilados de lana o pelo fino, acondicionados para la venta al por menor.....	142
Figura 9. Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Perú : 51119020000. Los demás tejidos de pelo fino cardado de vicuña	143
Figura 10. Mercados importadores para un producto exportado por Perú, 2017: 5111902000. Los demás tejidos de pelo fino cardado de vicuña	145
Figura 11. Mercados importadores para un producto exportado por Perú: producto 5111902000. Los demás tejidos de pelo fino cardado de vicuña	146

RESUMEN

La investigación se centró en determinar la incidencia de la dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera y dinamismo exportador de prendas de vestir de fibra de vicuña pura al mercado estadounidense 2005-2017. Metodología: la población estuvo constituida por las partidas arancelarias 2005-2017. Resultados: (a) La dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incidió negativamente en las operaciones exportadoras de prendas de vestir de fibra de vicuña en la categoría 51 durante el periodo 2013-2017; (b) La dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide significativamente en las operaciones exportadoras de prendas de vestir de fibra de vicuña hacia el mundo durante el periodo del 2005 al 2017. Conclusión: La dificultad del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide negativamente en el dinamismo exportador de prendas de vestir de fibra de vicuña al mercado estadounidense, ya que se verificó que el valor de exportación en miles de dólares americanos para el periodo 2015, 2016 y 2017 son similares estadísticamente (Prueba H' Kruskal Wallis 0,063; p 0,969).

Palabras Clave: Partida arancelaria, aduana, exportación, fibra vicuña

ABSTRACT

The research focused on determining the incidence of the difficulty in identifying the content of the tariff heading in the customs policy and export dynamism of pure vicuña fiber clothing to the US market 2005-2017. Methodology: the population was constituted by the tariff items 2005-2017. Results: (a) The difficulty in identifying the content of the tariff heading in the customs policy had a negative impact on the export operations of vicuña fiber clothing in category 51 during the period 2013-2017; (b) The difficulty in identifying the content of the tariff heading in the customs policy has a significant impact on the export operations of vicuña fiber clothing to the world during the period from 2005 to 2017. Conclusion: The difficulty in identifying the content of the tariff heading in the customs policy negatively affects the export dynamism of vicuña fiber garments to the US market, since it was verified that the export value in thousands of US dollars for the period 2015,2016 and 2017 are statistically similar (H 'Kruskal Wallis test 0.063, p 0.969).

Keywords: tariff heading, customs, export, vicuña fiber.

RESUMO

A pesquisa concentrou-se em determinar a incidência da dificuldade em identificar o conteúdo da posição tarifária na política aduaneira e o dinamismo das exportações de roupas de fibra de vicunha pura para o mercado norte-americano 2005-2017. Metodologia: a população foi constituída pelos itens tarifários 2005-2017. Resultados: (a) A dificuldade em identificar o conteúdo da posição tarifária na política aduaneira teve um impacto negativo nas operações de exportação de vestuário de fibra de vicunha na categoria 51 durante o período de 2013-2017; (b) A dificuldade em identificar o conteúdo da posição tarifária na política aduaneira tem um impacto significativo sobre as operações de exportação de vestuário de fibra de vicunha para o mundo durante o período de 2005 a 2017. Conclusão: A dificuldade em identificar o conteúdo de posição pautal para a política aduaneira negativamente afeta o dinamismo exportador de fibra roupas Vicuña o mercado norte-americano, uma vez que foi verificado que o valor das exportações em milhares de dólares norte-americanos os anos 2015-2016 e 2017 são estatisticamente semelhantes (teste de H 'Kruskal Wallis 0,063, p 0,969).

Palavras-chave: posição tarifária, alfândega, exportação, fibra de vicunha

INTRODUCCIÓN

La Organización Mundial del Comercio (OMC) afirma que el crecimiento del comercio mundial de mercancías tiene una tendencia positiva, por lo que la correcta definición de los aranceles de acuerdo con las características y funciones del producto es fundamental, para poder exportar y realizar acuerdos justos.

En este sentido, en el presente estudio se realiza un análisis detallado de la política arancelaria, las partidas arancelarias referidas a la fibra textil de vicuña y las prendas de vestir de fibra de vicuña pura, habiéndose evidenciado que esta última no posee una partida específica que permita su exportación con las característica de fibra de vicuña pura al 100 %, siendo que la clasificación arancelaria tiene dos finalidades cardinales, que todas las mercancías puedan ser identificadas y qué tasa porcentual de arancel se debe pagar, y en segundo lugar, para vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias como regulaciones sanitarias, etiquetado, etcétera. Siendo entonces, que la situación primera de la finalidad de la clasificación arancelaria no se cumple a cabalidad en el caso de estudio.

De otro lado, se analizó el dinamismo exportador del producto 51, estableciéndose estadísticamente que las operaciones exportadoras en miles de dólares hacia el mercado y hacia el mundo en el último quinquenio y en los últimos tres años, no ha tenido un crecimiento real, sino más bien débil y en algunos productos negativo.

Finalmente, se explicita que el estudio se ha estructurado en seis capítulos:

En el Capítulo I se expone el problema de investigación, además de la formulación de los problemas general y específicos, los objetivos, la justificación e importancia.

En el Capítulo II se consigna la base teórica que fundamenta el estudio y el marco filosófico. Mientras que en el Capítulo III se expone el marco metodológico que ha permitido concretar la recopilación de los datos.

En el Capítulo IV se consigna el Marco Filosófico y en el Capítulo V se presentan los resultados a partir de los hallazgos. Finalmente, en el Capítulo VI la discusión de estos. También se consignan las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

1.1.1. Antecedentes del problema

El problema de estudio se centra en el contexto de identificación del contenido de la Partida Arancelaria, aludiendo fundamentalmente a la dificultad existente en las diferentes nomenclaturas para determinar la específica que contenga, precisamente, la anotación de la exportación de prendas de vestir de fibra de vicuña para el mercado estadounidense, en la medida que al existir en su HTS las Partidas para las exportaciones y en nuestra NANDINA, no se haya la precisa que sería la importación o exportación, según sea el caso, de prendas de vestir de fibra de vicuña pura, por cuanto en todas las partidas arancelarias determinan un máximo de 85 % de fibra, presumiendo que el 15 % restante debe ser de otra fibra, generalmente sintética, lo que acarrea un problema, puesto que evita disfrutar de la calidad de un material puro.

En definitiva, se tiene que el *modus vivendi* estadounidense, al ser rápido, no precisa de prendas de vestir que tengan la necesidad de ser planchadas, por el contrario, ya que les quita tiempo; sin embargo, el desconocimiento de la bondades de esta fibra se dejan notar desde que no existe la facilidad para la exportación de esta fibra pura y en una partida que determine “Prendas de vestir de fibra pura de vicuña”, hecho que se da no sólo en el Sistema Armonizado Estadounidense, sino que también se da en la NANDINA.

Por tanto, para efectos de la exportación, debe efectuarse desde Italia, toda vez que es el lugar donde se realizan los diseños para la exportación.

El problema de investigación referido a la política arancelaria vinculada a la exportación de prendas de vestir de fibra de vicuña desde el Perú al mercado estadounidense amerita exponer previamente la situación de la población de la vicuña (especie en extinción) (CONAPA, 1991; CITES, s/f; FAO, 2005).

El Perú posee el 85 % de la población mundial de vicuñas, con 140 mil cabezas. Este camélido sudamericano vive hasta 20 años (Perú

Ecológico, 2 015) y está adaptado al clima de la puna, entre los 3500 y 5000 m s.n.m y posee una fibra tan fina y suave como la seda, cuyo valor llega a los \$ 385 por kg, equivalentes a 2000 kg de lana de ovino andino. Asimismo, en nuestra sierra hay casi 18 millones de hectáreas de pastos naturales aptos para el forraje, donde se podrían manejar hasta 1 millón de vicuñas para la producción de su cotizada fibra, así como su cuero y piel (Camélidos Sudamericanos, 2015).

Asimismo, la fibra de la vicuña es la más fina y superada sólo por la seda natural, que se obtiene del gusano de seda, y con un alto poder calorífico, que no tiene la seda. Se subraya, que el potencial de la vicuña está en: la fibra, muy fina y de alto poder calorífico; el cuero, muy fino y de gran resistencia a la tracción; en la piel (cuero más la fibra) para confección de artículos de piel; la carne, como carne silvestre y natural; y como material genético para su cruce con alpaca y recuperar finura de fibra en ésta última.

Es de considerar que el pacovicuña tiene un muy alto potencial, porque produce fibra más fina que la alpaca, y más larga que la de la vicuña. Esto sería ventajoso para el caso de cruce entre hembras de alpaca de fibra gruesa con machos de vicuña, y lograr, de esta manera,

descendientes de fibra muy fina, cuya fibra tiene posibilidad de exportación. El problema está en que los híbridos pacovicuña, a pesar de ser fértiles, no son permanentes y si se cruzan entre ellos retornan a alpaca y vicuña (Perú Ecológico, 2015).

De otro lado, respecto a la producción de vicuñas y ovinos en un área determinada de pastos altoandinos de buena calidad, se tiene que la población estimada de vicuñas y ovinos en 1000 hectáreas de pastos altoandinos sería de 1000 en cada caso; mientras que la esquila anual en el caso de la vicuña alcanzaría un 30 % lo que equivale a 60 kilogramos con un costo real de USD \$ 23 100, y para los ovinos se estima 2000 kg con un costo de USD \$ 400 (Perú Ecológico 2015), cifras que revelan el costo referencial de la fibra de vicuña en el mercado internacional.

En lo concerniente a la política arancelaria en el Perú, se tiene el Acuerdo de Preferencias Arancelarias Andinas - ATPA, que permite el ingreso de fibras finas de camélidos a los mercados de USA, libres de aranceles.

En lo que refiere a la Nomenclatura estadounidense, se le denomina Arancel Armonizado de los Estados Unidos (Harmonized Tariff Schedule

of the United States - HTS), fue promulgada por el Congreso y se hizo efectiva el 1 de enero de 1989 en sustitución de los antiguos Aranceles de Aduanas de los Estados Unidos. El HTS comprende una estructura jerárquica para la descripción de todos los bienes en el comercio para el servicio, cuotas, y con fines estadísticos. Esta estructura se basa en el internacional Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), administrado por la Organización Mundial de Aduanas, en Bruselas; los de 4 y 6 dígitos, categorías de productos del SA, se subdividen en 8 dígitos, únicas líneas de tasas de Estados Unidos y de 10 dígitos no legales categorías de información estadística (Termium Plus, 2015).

1.1.2. Problemática de la investigación

En la actualidad, existe un problema en la nomenclatura, tanto peruana como estadounidense para la exportación de prendas de vestir de pura fibra de vicuña, pues no existe una partida arancelaria que contemple este producto en forma pura.

Según Comex Perú, se estima que entre 2009 y 2014, las exportaciones totales al mercado estadounidense crecieron un 26 %, mientras que las no tradicionales tuvieron un ascenso del 80 % (Gestión, 2015).

Asimismo, respecto al mercado mundial de exportaciones del sector textil y confecciones, el Perú califica como un pequeño abastecedor. Durante el año 2008, el sector textil registró exportaciones por US\$ 2018,07 millones, aproximadamente, valor equivalente al 1 % del total mundial. En el primer semestre de 2009, el total de las exportaciones ascendió a US\$ 709,91 millones, de los cuales US\$ 552,82 millones correspondieron a exportaciones de prendas de vestir y el resto, US\$ 157,09 millones, fueron exportaciones de hilados, tejidos y fibras. A partir de este momento, el sector ha seguido mostrando señales claras de crecimiento. Esta información estadística demuestra el potencial exportador del sector textil y confecciones del país. (Mincetur, 2010).

Con relación a las exportaciones, en el 2004 se registró un valor por US\$ 1096 millones, superior en 33,3 % respecto a lo registrado en el 2003; ello, debido al mayor dinamismo del subsector confecciones dirigido al mercado norteamericano. Tal es así que el rubro de hilados registró un incremento de 28,7 %, las fibras textiles mostraron un incremento de 23,3 %, el sector de tejido un incremento de 19,6 %, y las prendas de vestir y confecciones un incremento de 35,6 %. El incremento de la exportación de confecciones con valor agregado en vez de textiles evidencia la mayor

preferencia del mercado externo hacia los artículos de mayor valor agregado.

El destino de las exportaciones textiles peruanas, al año 2004, fue el mercado norteamericano con una participación del 80 %, seguido de Venezuela y Chile, con el 6 % y 3 % respectivamente. Observando en nuestro país, que la mayoría de las empresas de confecciones se especializan en prendas de vestir de algodón y una minoría en prendas de hilos finos (vicuña y alpaca) y en algunos casos puntuales en prendas de otras fibras; donde las prendas de algodón representan el 95 % del valor de confecciones exportado. Se pudo observar entonces, que al año 2004, las principales prendas exportadas fueron *t-shirts* y las camisas y blusas, que en conjunto representaron cerca del 75 % del valor de las exportaciones.

En el período acumulado 2005, el aumento de este sector fue de 18 % y el valor exportado de US\$ 1288 millones. Las ventas externas de este sector se dirigieron a 114 mercados, nueve más que los registrados en 2004, siendo los más importantes Estados Unidos con una participación de 63 %, seguido por Venezuela (10 %), Chile (3 %), España (2 %) y Ecuador (2 %). Las prendas de vestir alcanzaron ventas por US\$ 1061

millones en 2005, con un 21 % de incremento. Los mercados que demandaron estos productos fueron: Estados Unidos con una demanda del 65 % de las ventas seguido de Venezuela con 13 % del total. (Salvatierra Velarde, 2007).

Asimismo, la exportaciones del sector textil y confecciones, en el caso de las prendas de vestir han tenido una variación favorable entre los meses de enero a diciembre de los años 2004 a 2005 de 21,1 %, lo que es positivo para mantener una exportación sostenible, a pesar de la caída en fibras, con una detracción de - 43,4 % en diciembre de 2005, en comparación al año 2004; por el contrario, las exportaciones se incrementaron entre enero a diciembre de 2004 a 2005 en -0,2 %, lo que denota una proyección positiva de las exportaciones en los años venideros.

Lo expuesto amerita identificar la problemática de la exportación de fibra de vicuña de prendas de vestir vinculada con las partidas arancelarias de la nomenclatura estadounidense, y formular una propuesta técnica - normativa -legal, que posibilite el ingreso de prendas de vestir de fibra pura de vicuña al mercado estadounidense desde el Perú, en orden a coadyuvar no sólo el desarrollo e incremento del ingreso

familiar y empresarial para quienes se dedican a esta actividad, sino al desarrollo del país.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema general

¿En qué medida el contexto de dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide en el dinamismo exportador de prendas de vestir de fibra de vicuña al mercado estadounidense 2005-2017?

1.2.2. Problemas específicos

Para responder a la pregunta del problema general se formulan las siguientes preguntas específicas:

- ¿En qué medida la dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide significativamente en las operaciones exportadoras de prendas de vestir de fibra de vicuña en la categoría 51 durante el periodo 2015-2017?

- ¿En qué medida la dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide significativamente en las operaciones exportadoras de prendas de vestir de fibra de vicuña hacia el mundo durante el periodo de 2013 al 2017?

1.3 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

El presente estudio se justifica debido a que, de acuerdo con los antecedentes teóricos empíricos, se destaca la importancia que tiene el planeamiento estratégico y su relación con la calidad de gestión de las instituciones educativas.

Justificación teórica

La investigación posibilita la revisión exhaustiva de las variables de estudio, desde una perspectiva fenomenológica y epistemológica, dentro del contexto de la dimensión científica, pragmática y técnica de la ciencia de la administración, ya que posibilita en el primer caso, acumular conocimientos sobre políticas aduaneras, partidas arancelarias y exportación de prendas de vestir de lana de vicuña, específicamente en la realidad del Estado peruano, sin dejar de establecer un contexto comparativo internacional; en el segundo caso, los hallazgos constituyen

un conjunto de conocimientos validados por el conocimiento vigente y por la experiencia sobre la base de la ciencia de la administración, y como técnica, los resultados pretenden aportar a la solución de un problema práctico, en tanto se construye un escenario favorable para la exportación de fibras de vestir de lana de vicuña.

Justificación práctica

Teniendo en cuenta, que la justificación admite una prelación comparativa de intereses, y considerando que la fibra de la vicuña es una materia prima que tiene ventajas frente a otros textiles, ya que se le considera la de mejor calidad por su finura y cualidades térmicas, entre otras, y siendo el Perú uno de los países que tiene aproximadamente 800 comunidades campesinas que se dedican a la crianza de este preciado auquénido, aunado a una creciente demanda de los textiles de fibra de vicuña pura por parte del mercado estadounidense, es que las posibilidades de exportación son muy favorables. Sin embargo, existe la dificultad de la identificación de la partida arancelaria dentro de la Nomenclatura de cada uno de los países lo que sin duda limita la actividad exportadora de este producto, por lo que es necesario investigar y definir la dificultad de identificación para alcanzar una propuesta que coadyuve a la solución del problema planteado.

Justificación económica comercial

La exportación constituye un elemento clave para dinamizar la economía peruana y coadyuvar la competitividad del país. Por lo que los resultados del presente estudio contribuirán a un mayor conocimiento e información sobre la dinámica de exportación de prendas de vestir de fibra de vicuña, siendo que es un producto de elevada demanda por parte del mercado internacional, sobre todo de los Estados Unidos de América. Asimismo, será de utilidad para diseñar estrategias que permitan vulnerar la dificultad de identificación del contenido de la partida arancelaria de este producto.

Importancia

Para evidenciar la importancia del estudio, debe mencionarse que, en la Región Andina, alrededor de 1,5 millones de campesinos, de más de 1000 comunidades de Apurímac, Arequipa, Ayacucho, Cusco, Huancavelica, Junín, Lima, Puno y Tacna, se dedican al manejo de vicuñas (especie silvestre de camélido) y a la crianza de llamas y alpacas (forma domesticada de los camélidos sudamericanos), además de otras que se benefician indirectamente de ella (Camélidos Sudamericanos, 2015).

Del total de vicuñas en Sudamérica, Perú tiene el 85 % de la población mundial de vicuñas y el resto se distribuye entre Bolivia, Argentina, Chile, Ecuador y Colombia, considerando el *habitat* en el que deben encontrarse, y en su forma no domesticada (Perú Ecológico, 2015). Gracias a que el Perú tiene posicionado un lugar de reconocimiento mundial como productor de prendas de vestir hechas de fibra fina de vicuña que son de una calidad singular, sirve para que esta actividad sea el desarrollo económico para casi toda la población de los andes peruanos, además de los que viven indirectamente de esta fuente de desarrollo. Según CONACS, sostuvo que la meta propuesta por el Estado, no se centra solo en la exportación de tops, hilos y telas, sino en la exportación de productos acabados a los mercados extranjeros (PROMPEX PERÚ, 2005). La crianza y comercialización de la lana de los camélidos como la vicuña, la alpaca y la llama es una de las actividades más importantes de los pobladores de los andes peruanos.

Los resultados de la investigación permiten generar reflexión para generar propuestas en orden a facilitar el comercio internacional de prendas de vestir de fibra de vicuña pura al mercado estadounidense, teniendo en cuenta que la materia prima proviene de la crianza de vicuñas

que es una de las actividades más importantes y casi única de un amplio sector de las zonas andinas (a más de 2800 m s.n.m.) de nuestro país.

1.4. ALCANCES Y LIMITACIONES

El estudio tiene como alcance establecer las dificultades en la identificación de la partida arancelaria en la política aduanera peruana y su incidencia en el dinamismo de las exportaciones hacia el mercado estadounidense de las prendas de vestir de fibra de vicuña pura. Los aspectos puntuales de la investigación están referidos al movimiento exportador en una serie temporal de 2005 al 2017 y la descripción de las partidas arancelarias.

Las limitaciones básicamente fueron la accesibilidad para obtener la información de la fuente directa o empresarios, quienes mostraron discrecionalidad para otorgar información de sus empresas en la materia de estudio. Asimismo, los datos económicos correspondientes a los años 2005 al 2012 no se encuentran completos en las diferentes bases de datos por la antigüedad de la información, lo que limitó la posibilidad de considerar dicha información para la prueba de hipótesis.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo general

Determinar en qué medida el contexto de dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide en el dinamismo exportador de prendas de vestir de fibra de vicuña al mercado estadounidense 2005-2017.

1.5.2. Objetivos específicos

- Establecer en qué medida la dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide significativamente en las operaciones exportadoras de prendas de vestir de fibra de vicuña en la categoría 51 durante el periodo 2015-2017.
- Establecer en qué medida la dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide significativamente en las operaciones exportadoras de prendas de vestir de fibra de vicuña hacia el mundo durante el periodo de 2013 al 2017.

1.6. HIPÓTESIS

1.6.1. Hipótesis general

El contexto de identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide significativamente en el dinamismo exportador de prendas de vestir de fibra de vicuña al mercado estadounidense.

1.6.2. Hipótesis específicas

- La dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide significativamente en las operaciones exportadoras de prendas de vestir de fibra de vicuña en la categoría 51 durante el periodo 2015-2017.
- La dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide significativamente en las operaciones exportadoras de prendas de vestir de fibra de vicuña hacia el mundo durante el periodo de 2013 al 2017.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Entre los antecedentes de estudio, se identificaron investigaciones vinculadas con el tema de estudio, sin embargo, no se han realizado en el medio investigaciones sobre la barrera o dificultad de identificación arancelaria y los resultados en la exportación de prendas de vestir de fibra de vicuña.

A nivel internacional

Escandon, Hurtado y Castillo (2013) investigaron sobre la *Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales*. Mediante un modelo de ecuaciones estructurales en la que se documentaron las variables barreras socioculturales, logísticas, financieras legales, de conocimiento y el compromiso exportador influyen en los resultados de exportación de las empresas colombianas. Conclusión: se destaca la importancia que tiene las barreras de bajo conocimiento y su influencia negativa en el

compromiso exportador de las empresas exportadoras ($\gamma_{51}=0,47$ $p < 0,05$) de Colombia, mientras que los compromisos exportadores influyen positivamente en los resultados internacionales ($\beta_{21}=0,90$ $p < 0,01$) colombianos.

A nivel nacional

Ortega y Moreno (2014) presentaron la tesis denominada *Introducción al plan de negocios para la exportación de chompas de alpaca a Manhattan- NY -EE.UU.* Resultados: de la revisión del comercio internacional y la comercialización de las prendas de alpaca, se encontró que en Manhattan se comercializan 54,77 toneladas (54 777 kilos de lana de alpaca), teniendo en cuenta que en una chompa aproximadamente se utiliza 500 gramos, las que se distribuyen aproximadamente en 56 tiendas que ofertan productos de alpaca. Conclusión: la demanda y la evaluación económica financiera evidencia que la evaluación económica es favorable, ya que se realiza en función de un VAN económico 201 546 y TIR económico 31,91 %. Así también sobre el VAN financiero 175 066 y TIR financiero 30,85 %.

Castillo (2008) sustentó la tesis *Política económica y exportaciones de confecciones de fibras de alpaca mercado mundial: 2000-2005.*

Resultados: el Perú aún no tiene una participación trascendente en la exportación de confecciones de fibra de alpaca hacia el mercado mundial, a diferencia de países como Chile o Irlanda, cuyo coeficiente de exportación FOB/PBI es más elevado que el peruano. El FOB/PBI para Perú en el 2003 fue de 15,5 % comparativamente al 70 % de Irlanda y 30 % de Chile. Conclusión: Los productos terminados de fibra de alpaca han evolucionado positivamente. Este incremento se logra debido a su variedad de fibras naturales, y por tener una alta cotización; además ya tienen un reconocimiento en el mercado internacional; a lo que se añade el precio competitivo.

2.2 BASES TEÓRICAS

Las bases teóricas se han estructurado para fundamentar las variables de estudio; en primer lugar, se aborda el marco filosófico y epistemológico, y a continuación, la base teórica sobre partidas arancelarias en la política aduanera, especialmente peruana y el dinamismo exportador de prendas de vestir de fibra de vicuña pura al mercado de Estados Unidos de América.

2.2.1. Política arancelaria

Considerando que es un conjunto de medidas proteccionistas, se debe hacer mención de lo indicado por Góngora y Medina (x, p.9) sobre las funciones de los aranceles:

Los aranceles han sido usados a lo largo de la historia para proteger la industria de una nación. El mecanismo detrás de esto es que los aranceles desalientan las importaciones de un sector económico, al encarecerlas, y se promueve la producción nacional del mismo sector al hacerla más barata, la cual sería requerida para cubrir la demanda interna insatisfecha.

En el caso de industrias incipientes, los aranceles permitirían resolver los problemas de transferencia de conocimiento y aprendizaje en un sector, que una industria en sus inicios no podría resolver con facilidad y competiría en desventaja con industrias extranjeras ya desarrolladas.

Hoy, los aranceles también pueden tener otras motivaciones, más allá del crecimiento de una industria nacional, las cuales tendrían como fundamento alcanzar objetivos políticos, sociales, económicos o ecológicos; sin embargo, resulta difícil separar cada uno de ellos, por el

contrario confluyen en diversos aspectos, v.g. el establecimiento de nomenclaturas entre países con el afán común de potenciar economías a través de las importaciones y exportaciones en términos estandarizados, normados en diversos tratados y convenios.

2.2.2. Comercio internacional de fibra de vicuña

Se inicia este estudio a consecuencia de problemas que se suscitan para la exportación de las prendas de vestir de fibra de vicuña, de ahí que se encuentran estudios sobre el uso e importancia de las normas técnicas para los sectores textil y prendas de vestir como el anotado a través del PENX del año 2009, y que enfatiza que el mundo económico y comercial se mueve cada vez más en un entorno en donde la competencia crece día a día, en donde aparecen nuevos actores y nuevos proveedores y el sector textil no escapa a ello, como un sector que cubre una de las principales necesidades del mundo como es el vestir, cuya demanda va de la mano con el crecimiento de la población mundial. (Proyecto de Cooperación UE-Perú/Penx, 2 015).

La tradición textil peruana es muy reconocida desde los antepasados, tanto en calidad de fibra como en laboriosidad de los tejedores, la misma

que ha sido conservada por el pueblo peruano a través de generaciones. Un ejemplo claro de esta riqueza textil se aprecia en las prendas tejidas a mano y tejidas a máquina, las mismas que son elaboradas en fibras naturales y que son muy valoradas en el mercado internacional, por ello, a partir del año 1992 y mediante el acuerdo ATPDA de preferencias arancelarias, se ha venido incrementando las exportaciones de textiles y confecciones del Perú hacia los Estado Unidos de Norteamérica. En el rubro de prendas tejidas a mano y/o máquina hay un crecimiento interesante, pero debería tener un mayor un impulso productivo dado nuestra capacidad tejedora como país y porque beneficia a un sector de la población importante que requiere de mejores propuestas de mercado y conocer de una manera más objetiva los segmentos de mercado que son viables y los canales de comercialización para lograr un mayor crecimiento económico como empresa (Chávez, 2 008).

El perfil de mercado correspondiente al resultado 3 de la Consultoría "Evaluación del Impacto Comercial del Biocomercio en Bolivia - Situación actual y perspectivas", elaborado por el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), es un estudio que hace un análisis del comercio internacional de la fibra de vicuña, así como de las principales tendencias

en los mercados mundiales para este producto y las oportunidades que éstos ofrecen para productos de biocomercio.

La crisis financiera mundial que se generó a mediados del año 2008 impacta de manera negativa al comercio internacional; este fenómeno hace que el comercio mundial se vea seriamente afectado porque los países desarrollados están comprando menos que en periodos anteriores, el comercio entre países ricos está disminuyendo, así como también el comercio entre los países ricos y los países en desarrollo, los cuales dependen en gran medida de las exportaciones que éstos realizan a los países desarrollados. En los últimos meses del año 2008 surgieron las señales de una deterioración del comercio, ya que la demanda se desaceleró y el ritmo de producción se volvió más lento. Según datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el comercio creció 2 % en volumen el 2008; sin embargo, en los últimos seis meses el crecimiento frenó y quedó muy por debajo del 6 % de aumento en volumen que se tuvo en la gestión 2007 (Perfil de Mercado Vicuña, 2015).

El Perú cuenta con el 70 por ciento de la población mundial de la vicuña. El pelo de este delicado y pequeño camélido ofrece la fibra natural más fina, suave y exclusiva del mundo, superando largamente al cachemir

y a la angora. Su vellón es ligero, abrigador y brillante, propiedades únicas valoradas desde tiempos prehispánicas. En el Incario fueron usadas sólo por la nobleza del imperio, y las únicas autorizadas para su tejido fueron las llamadas Vírgenes del Sol, de ahí que es protegida por las leyes, las comunidades andinas a cargo de su cuidado practican la ancestral práctica del *chaccu* para realizar su esquila de forma segura y amable con el animal. En extremo restringido para el mercado local debido a su alto precio, su producción, cerca de cuatro toneladas al año, se exporta para círculos muy exclusivos, en confecciones de chales, capas o bufandas (Perú: Moda y Textiles, 2015).

Los principales actores sociales involucrados en el manejo de la vicuña se pueden dividir en cinco grandes grupos: los organismos gubernamentales de planificación y fiscalización; productores, intermediarios, empresas textiles y consumidores finales.

Los organismos gubernamentales son las autoridades responsables del manejo de la vicuña ante los organismos internacionales como la Convención Internacional para el Tráfico de Especies Silvestres (CITES) y responsables a nivel nacional de la normativa e implementación de Programas relativos a la conservación y manejo de la vicuña.

Entre ellos se encuentran la Corporación Nacional Forestal (CONAF) dependiente del Ministerio de Agricultura en Chile, la Dirección General Forestal y de Fauna Silvestre del Ministerio de Agricultura en Perú, la Dirección General de Biodiversidad y Áreas Protegidas dependiente del Viceministerio de Medio Ambiente, Biodiversidad, Cambios Climáticos, y de Gestión y Desarrollo Forestal en Bolivia, y la Dirección Nacional de Fauna dentro de la Secretaria de Ambiente y Desarrollo Sustentable en Argentina. En países federales, como Argentina, cada provincia posee el dominio originario del recurso y puede llevar adelante su plan de manejo mientras sea compatible con la normativa nacional y acuerdos internacionales suscriptos por el país, mientras que en el resto de los países los lineamientos del manejo están más centralizados.

En Argentina existen actualmente presiones políticas para que el manejo pase bajo la órbita de la Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, lo que preocupa en gran medida a los sectores relacionados con la conservación de las vicuñas dado que la lógica empleada para maximizar la producción agropecuaria es muy distinta de la requerida para el manejo de una especie silvestre (GECS, 2009). En líneas generales, exceptuando en Bolivia, los planes de manejo suelen ser llevados adelante de “arriba hacia abajo” (*top--down*) y con escasa

participación comunitaria en la toma de decisiones, recreando así la relación de dependencia entre las comunidades andinas y el Estado (Lichtenstein y Renaudeau D'arc, 2007).

De acuerdo con el Convenio de la Vicuña, los beneficiarios del uso de la especie serían los pobladores andinos. El espíritu con que fue hecho dicho artículo fue el de beneficiar con el uso a los habitantes, generalmente de bajos recursos, que viven en el área de distribución de las vicuñas y que pagaron el costo de su conservación. Entre los productores existen aproximadamente 267 comunidades campesinas en Perú, 77 Comunidades Manejadoras en Bolivia; 45 familias aymara en Chile, una cooperativa que realiza manejo en silvestría y 15 productores que manejan criaderos en Argentina.

En Bolivia, el Estado concedió a las comunidades andinas el derecho exclusivo de aprovechamiento de las vicuñas bajo custodia y no existen otros beneficiarios directos del uso de vicuñas que no sean las comunidades. La vaguedad del término poblador alto andino y la dificultad de traducir el usufructo exclusivo en leyes nacionales en el resto de los países (ej. en Argentina) han llevado a que en los últimos años cualquier persona que posea tierra en la Puna o zonas aledañas pueda

potencialmente hacer uso de vicuñas mientras la población se encuentre en el Apéndice II de CITES.

En el caso de Perú, al comenzar las experiencias de manejo se otorgó a las comunidades el usufructo exclusivo del recurso, sin embargo, en el año 2000 la custodia y usufructo fueron extendidos a empresas comunales y asociativas y a los propietarios de tierras donde hubiera vicuñas. En el 2008, Loro Piana, la compañía textil italiana más importante en el procesamiento de fibra de vicuña compró tierras en la Puna y comenzó a producir fibra. En un proceso similar, en Argentina, desde el año 2007 empresarios patagónicos están llevando a cabo capturas en una provincia del NO (Catamarca, Actas República Argentina Convenio de la Vicuña 2007) y dos leyes discutidas durante el año 2009 tanto a nivel nacional como provincial permitían extender los beneficios del usufructo exclusivo hacia otros actores sociales. Dada la característica de recurso de uso común de las vicuñas y sus desplazamientos, la apropiación del recurso por otros usuarios limita la magnitud de beneficios para los miembros de comunidades altoandinas (principio de rivalidad).

La diversidad y gran número de actores involucrados en la producción de la fibra contrasta con el limitado número de empresas que compran

fibra (intermediarias). En el año 2008, la misma empresa intermediaria compró prácticamente toda la producción de Argentina, Bolivia y Chile (Actas del Convenio de la Vicuña 2008). En el Perú, existe un pequeño número de empresas que exportan fibra principalmente a Italia, y en menor medida a Japón, Corea y el Reino Unido, sin embargo, aproximadamente el 70 % de la fibra de Perú es comprada por una misma empresa textil italiana que domina el mercado desde sus inicios (Loro Piana). La producción de telas es llevada a cabo por ésta y un muy pequeño número de empresas europeas que cuentan con la tecnología adecuada.

Los productos manufacturados son exportados también por una empresa peruana (Incalpaca). El precio de la tela, que usualmente resulta de la mezcla de vicuña con otras fibras naturales puede llegar a € 3600 por metro. A su vez, la tela es utilizada por diseñadores de alta costura principalmente en Europa, para realizar prendas exclusivas (Perfil de Mercado Vicuña, 2015).

El comercio internacional de la vicuña y sus derivados, por ser una especie silvestre protegida, es normado por el Convenio Andino de la Vicuña (integrado por Chile, Ecuador, Argentina Bolivia y Perú) y por la

Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES).

El CITES clasifica las especies en apéndices según el grado de amenaza de extinción:

En el Apéndice I.- Figuran las especies que están prohibidas de comercializar tras estar en peligro de extinción. No obstante, puede autorizar el comercio en condiciones excepcionales (investigación científica).

En el Apéndice II.- Figuran las especies que no están en amenaza de extinción, pero podrían estarlo si no se controla su comercio, para lo cual la CITES concede un permiso de exportación, si las autoridades locales competentes determinan que el comercio no será perjudicial para la supervivencia de las especies en el medio silvestre.

Para el caso peruano, a partir de 1994, las vicuñas de todo el Perú pasaron al apéndice II, permitiéndose así a todas las comunidades campesinas poseedoras de vicuñas comercializar su fibra.

En similar situación se encuentra Bolivia, mientras que Chile y Argentina sólo pueden comercializar con parte de sus poblaciones de vicuñas. (Perfil de Mercado y Competitividad Exportadora de Prendas de Vestir de Vicuña, 2015).

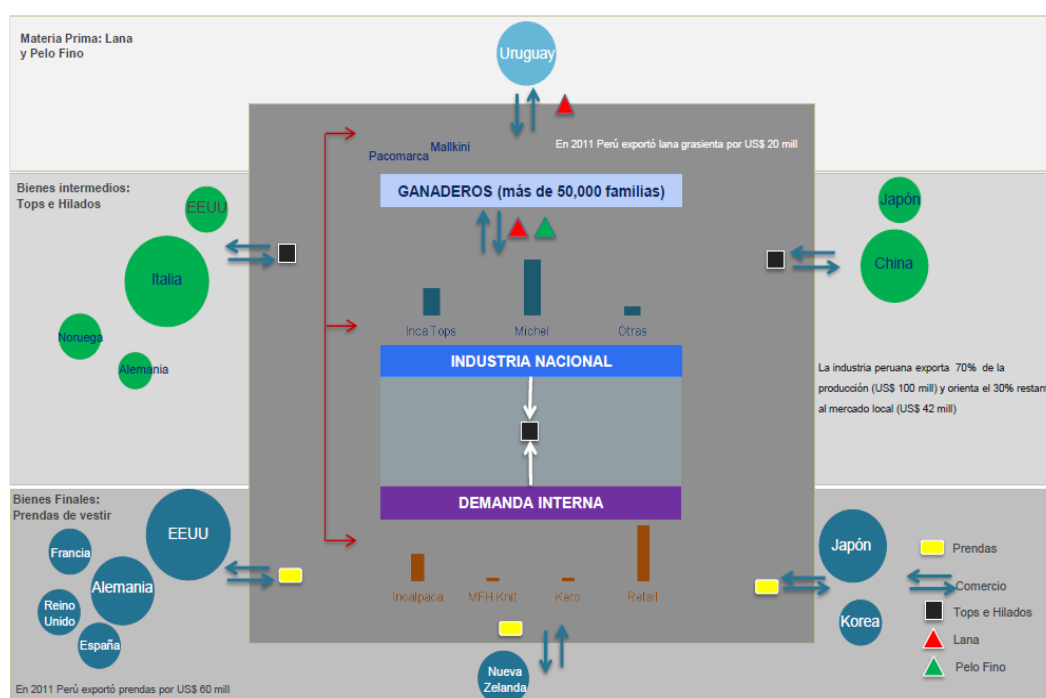


Figura 1. Análisis sectorial

Fuente: Trade Map

Se tiene, en consecuencia, que la crianza de vicuña y la exportación de su fibra en prendas de vestir, son un factor importante para la economía del Perú, sobretodo de las familias que componen las comunidades campesinas para su sobrevivencia, y luego de las empresas

que industrializan y comercializan la fibra de vicuña, por lo que en nuestro país como en otros de la zona, han formulado proyectos que se aplican en cada uno de los países para mejorar su posición en el mercado mundial, ya que no sólo debe tenerse una oferta, sino que ésta debe ser exportable.

En el plano internacional, es importante acotar que los camélidos sudamericanos (CSA) contienen dos tipos de especies: las domésticas, dentro de las cuales se encuentran la llama (*lama glama*) y la alpaca (*lama pacos*), y las silvestres, que corresponden a la vicuña (*vicugna vicugna*) y al guanaco (*lama guanicoe*).

La vicuña es el camélido silvestre más pequeño, fino y escaso. Su fibra natural es apreciada en el mercado mundial por sus magníficas cualidades y porque forma parte del grupo de fibras especiales raras y de escasa producción en el mundo. El aprovechamiento y manejo sostenible de esta fibra consiste en la esquila del animal vivo, evitando de esta manera su extinción. Se puede considerar a esta fibra como un recurso con potencial económico ya que es un bien escaso y altamente demandado por la industria textil de los países que tienen tradición en la elaboración de prendas con fibras finas. Además, a saber, Bolivia es el

segundo país, después de Perú, en tener la mayor cantidad de vicuñas en el mundo (Instituto Boliviano de Comercio Exterior -IBCE, 2015).

El Plan Operativo de Exportación de Prendas de Vestir de Vicuña plantea la realización de un trabajo conjunto, articulado y consistente con toda la comunidad sectorial, para asumir el reto de exportar prendas de vicuña hacia los principales mercados potenciales del mundo. Para ello lo fundamental es asumir un compromiso de trabajo conjunto entre todas las comunidades campesinas, así como un compromiso de apoyo decidido al sector por parte del gobierno y el sector privado, para fortalecer la competitividad sectorial.

Esta visión sistémica parte de la premisa de que la competitividad de las unidades productivas y empresas involucradas en la cadena productiva de la vicuña depende de la posibilidad de acumular 'capital sistémico' como resultado de la confluencia de un conjunto de capitales intangibles macroeconómicos, regionales y extra-regionales.

Se entiende por Competitividad de la Vicuña a la capacidad de cada unidad productiva y de la cadena productiva en su conjunto para competir de igual a igual, con las principales empresas productoras y exportadoras

de prendas de pelos finos a escala mundial; en precio, calidad y servicio. Viene a ser la capacidad de producir y vender los productos más demandados por el mercado mundial, con las características y condiciones más demandadas (preferencias del consumidor), la mayor calidad y precios suficientemente baratos respecto a la competencia. El resultado natural de aumentar la competitividad de la vicuña es iniciar exportaciones de prendas de vicuña, llegando en el largo plazo a un ritmo mayor de crecimiento que las exportaciones mundiales de prendas de pelos finos (Perfil de Mercado y Competitividad Exportadora de Prendas de Vestir de Vicuña, 2015).

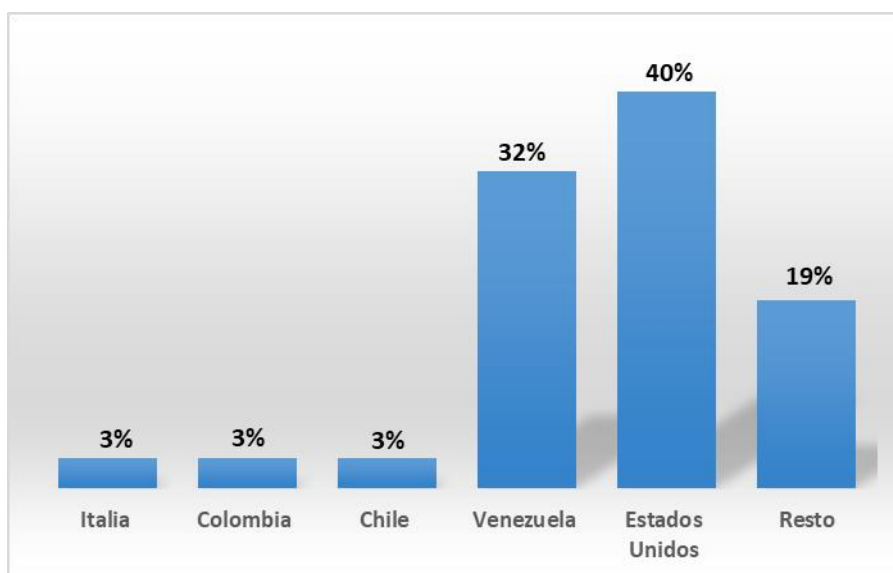


Figura 2. Exportaciones según país, 2008

Fuente: Elaboración propia

Se tiene que es Estados Unidos el país cuyas exportaciones alcanzan el 40 %, mientras Venezuela el 32 %, Chile, Italia y Colombia el 3 % cada uno, y el resto el 19 %, lo que ratifica la importancia del mercado estadounidense como mercado meta de este importante producto de la fibra de vicuña, productos que tienen como objetivo a los sectores sociales de los niveles A y B, precisamente por lo elevado de los precios de las prendas de vestir de fibra de vicuña (Figura 2).

Asimismo, conforme lo informado por Promperú: “Las exportaciones de prendas de vestir y productos de decoración de alpaca, el camélido suramericano preferido por su fino pelaje de abrigo, subieron 14,5 % en el primer semestre del año y concretaron negocios por US\$69 millones (...) La población de alpacas en Perú es la más numerosa entre los camélidos sudamericanos, que incluyen a la vicuña y la llama, y su crianza está a cargo de asociaciones campesinas que se dedican a su cuidado en zonas altas de la sierra centro y sur del país.”, publicación realizada en el Diario Gestión del 24 de octubre de 2017.

Según noticia, el Centro de Comercio Internacional, sobre el comercio de la fibra de vicuña y las consecuencias para la conservación y los medios de vida de las poblaciones rurales, el Perú es el principal

exportador directo de fibra de vicuña por peso entre los años 2007 - 2016, siendo el principal mercado importador Italia con el 84 %, siendo Italia el re exportador clave de prendas de vestir, significando el 24 % hacia los Estados Unidos, procedentes de Perú (CITES).

Al respecto se consigna información detallada según departamentos de la producción de fibra de vicuña en el Perú (Tabla 1):

Tabla 1

Perú: Producción de fibra de vicuña, como fibra esquilada en kilogramos, por departamentos entre los años 2013 – 2017

Región/Año	2013	2014	2015	2016	2017
Apurímac	274 443	321 193	445 811	430 897	500 332
Arequipa	320 142	654 045	706 254	971 637	801 813
Ayacucho	3 419 667	3 499 841	3 631 041	3 219 601	3 461 298
Cajamarca	45 919	24 455	49 756		
Cusco	327 534	263 620	405 501	366 281	323 177
Huancavelica	960 644	1 092 060	1 296 792	992 266	1 554 900
Ica	66 127		32 210	25 414	15 093
Junín	787 968	896 491	829 260	805 127	809 502
La Libertad	50 498	49 856	113 821	32 269	61 909
Lima	41 610	9 022	243 711	90 936	
Moquegua	33 802	20 468	22 732	39 529	27 483
Pasco	75 429	80 107	26 071		130 944
Puno	1 063 663	1 479 734	1 442 226	1 305 799	1 923 636
Total Nacional	7 467 446	8 390 892	9 245 186	8 279 756	9 610 087

Fuente: Información emitida por los gobiernos regionales y preparada por SERFOR (2018)

2.2.3. Dinamismo exportador de prendas de vestir de fibra de vicuña

La exportación es una actividad comercial legal que un país realiza con otro que justamente pretende, ya sea para usar o consumir, algún producto o servicio que se produce en la otra nación. Cabe destacarse que la exportación siempre se efectúa en un marco legal y bajo condiciones ya estipuladas entre los países involucrados en la transacción comercial, de modo tal que intervienen y se respetan las legislaciones vigentes en el país emisor y en el que recibe la mercancía.

La exportación puede efectivizarse a partir de diferentes vías de transporte, porque sí o sí, en la exportación, el conjunto de bienes o servicios deben “viajar” hacia otro país, que se encuentra a varios kilómetros de distancia, y entonces será preciso que se los traslade por tierra, en camiones, automóviles, entre otros, por mar, o por avión.

Vale mencionar, que, en los últimos años, gracias a las bondades que proporcionan las nuevas tecnologías, especialmente internet, se ha vuelto algo común y frecuente que la gente exporte sus servicios laborales vinculados a labores vía web, y entonces, en este caso especial, lo que se exporta es un servicio abstracto (Definición abc, 2015).

2.2.3.1. Exportación de prendas de vestir de fibra de vicuña

En el mercado mundial, la fibra de vicuña es la más cara, llegando a costar alrededor de US\$ 850 el kilo de fibra, debido su elevada finura, suavidad y elasticidad, compitiendo con una serie de pelos finos, como el *cachemira* chino y el *mohair* los cuales sólo llegan a costar US\$ 75 y US\$ 28 el kilo, respectivamente.

De otro lado, en Australia se ha desarrollado una nueva fibra de lana de oveja “merino”, que tiene una finura de 12,5 micras, similar a la de vicuña, cuyo precio internacional supera los US\$ 800.

En el mundo se estima que existen alrededor de 205 mil vicuñas, de los cuales el Perú concentra el 68 %, seguido por Chile (14,6 %) y Argentina (11,2 %). Sin embargo, estos últimos no pueden comercializar parte de sus poblaciones de vicuñas por estar en extinción.

Comparada con la población total camélidos sudamericanos, la población de vicuñas es muy reducida, representando apenas el 2,4 % de dicho total, debido a que habita principalmente en estado silvestre y en regiones geográficas escasamente pobladas, afectada por la caza furtiva.

El director de Digna, Marco Vinelli, en entrevista del 04 de diciembre de 2014 expresó a Gestión que "el sector agrario (. . .) a través del fondo AgroPerú que cuenta con S/ 25 millones, se financian líneas de créditos a bajo interés para impulsar las actividades de promoción y comercialización de fibra de camélidos (alpaca, vicuña, etc.) de los pequeños y medianos criadores de las zonas altoandinas (Gestión, 2014).

2.2.3.2. Partidas arancelarias

La partida arancelaria es un código numérico que clasifica las mercancías. La mala clasificación de una partida arancelaria implica una penalidad (multa o recargo) por SUNAT. Internacionalmente las partidas están armonizadas a 6 dígitos, "Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de mercancías". En el caso peruano, el código se compone por diez dígitos.

Asimismo, la NANDINA es la nomenclatura de los países miembros de la Comunidad Andina y la NALADISA la utilizan los países miembros del ALADI (ambas se componen de 8 dígitos) (PROMPEX, 2015).

Un arancel es el impuesto que pagan los bienes que son importados a un país, este impuesto es determinado por la partida y subpartida

arancelaria del producto a ser importado (Productos de Colombia.com, 2015).

Las partidas arancelarias aplican para todos los países, sin embargo, en algunas ocasiones, cada país podría aplicar una subpartida diferente al mismo producto (Productos de Colombia.com, 2015).

En principio, constituyen junto a las Reglas Generales para la interpretación y las Notas Legales, la estructura básica del Sistema Armonizado, dentro de cada capítulo, se utilizan para ordenar las mercancías a nivel de cuatro dígitos, en forma progresiva en atención a la materia constitutiva, grado de elaboración, forma de presentación, uso, etc.; facilitando la clasificación sistemática y uniforme de las mercancías en el Arancel de Aduanas. Su texto, representa la principal base legal para la codificación de las mercancías en el Arancel de Aduanas (Servicios Gamero, 2015).

La partida arancelaria es un código numérico por el cual se puede identificar, en cualquier lugar del mundo, un producto determinado.

Conociendo la partida arancelaria se puede saber si el producto con el que se comercializa tiene alguna preferencia arancelaria, tanto para exportar como para importar. La partida también es importante para hacer estudios de mercado y verificar estadísticas comerciales.

Los capítulos se subdividen en 1242 partidas y también constan de dos dígitos que se sitúan después del número del capítulo al que pertenecen. Su secuencia en orden progresivo va también de lo más simple a lo complejo y de lo menos a los más elaborado (Oportunidades de Negocios, 2015).

Considerando que la Partida Arancelaria es parte de la Nomenclatura Aduanera, el Arancel Integrado de las Comunidades Europeas (TARIC) es la denominación utilizada en la Comunidad Europea.

Conviene precisar *in extenso*:

El TARIC, como concepto, se puede definir como el instrumento que sirve de apoyo al sistema de gestión y cuya finalidad es determinar qué legislación aduanera comunitaria debe aplicarse a las importaciones y a las exportaciones, mediante la integración en un solo instrumento del

mayor número posible de medidas que puedan tener relación con el despacho de aduanas.

La política comercial comunitaria emplea mecanismos para regular sus intercambios comerciales con terceros países. Mecanismos que tienen su base esencial en la política arancelaria, en el régimen general de importación y de exportación, en los regímenes especiales, en las medidas de defensa comercial y en el sistema de preferencias generalizadas y los acuerdos con distintos países.

Para el desarrollo de las medidas de política arancelaria, el instrumento que se manifiesta como vital es el “arancel exterior comunitario”, que los miembros de la Unión Europea, al unísono, aplican a los productos procedentes de terceros países.

No se debe confundir el arancel o tarifa integrada comunitaria con el llamado “arancel aduanero común” de la Unión Europea, ya que el TARIC sobrepasa el marco de un arancel de aduanas y, aprovechando la estructura del arancel, mediante el clásico sistema de clasificación de mercancías, se asignan subdivisiones y a ellas se imputan los impuestos que les afecten.

Por tanto, la partida arancelaria es un código numérico que clasifica las mercancías con fines aduaneros. Con la partida arancelaria se puede determinar para cada producto los requisitos y trámites que serán necesarios para su exportación o importación.

2.2.3.3. Incoterms

Términos estandarizados de uso en los contratos de compra – venta en el tráfico comercial internacional, y que sirven para determinar las obligaciones de las partes a la hora de entregar las mercancías, estableciéndose claramente quién tiene que pagar el seguro que cubre posibles daños o deterioros durante el transporte, el transporte de la mercancía, otro tipo de gastos v.g. aduaneros, portuarios, entre otros, etc. en suma, regula cuatro aspectos fundamentales: la entrega de las mercancías, la distribución de los gastos que irroge la operación comercial, la transmisión de los riesgos y los trámites documentales.

INCOTERM 2010 DDP: Debe considerarse que el Incoterm 2010 DDP, por ser el término Comercial más beneficioso para el comprador, es el vendedor quien cubre los gastos por ser su responsabilidad; sin embargo, es necesario recordar los demás Incoterms 2010 para entender por qué se escoge el indicado.

Tabla 2

Repartición de los costes según el INCOTERM negociado en el contrato

TÍTULOS	Salida fábrica	Transporte principal no pagado por el vendedor				Transporte principal pagado por el vendedor				Gastos de envío asumidos por el vendedor hasta el destino	
		EXW1/	FCA2/	FAS3/	FOB4/	CFR5/	CIF6/	CPT7/	CIP8/	DAT9/	DAP10/
Incoterm / Coste											
Embalaje	V12/	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Carga en fábrica	C13/	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Antes de la entrega de la mercancía al transportista	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Aduana exportación	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutención al partir	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V	V
Transporte principal	C	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V
Seguro de transporte	C	C	C	C	C	V	C	V	V*14/	V	V
Manutención al llegar	C	C	C	C	C	C	C	C	V	V	V
Aduana importación	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V
Al finalizar la ruta	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V
Descarga fábrica	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V

1/ Ex Works En Fábrica.

2/ FCA Free Carrier Libre Transportista.

3/ FAS Free Alongside Ship Libre al Costado del Buque.

4/ FOB Free on Board Libre a Bordo.

5/ CFR Cost and Freight Costo y Flete.

6/ CIF Cost, Insurance & Freight Costo, Seguro y Flete.

7/ CPT Carriage Paid To Porte (Flete) Pagado Hasta.

8/ CIP Carriage and Insurance Paid To Porte (Flete) y Seguro Pagado Hasta.

9/ DAT Delivered at Terminal Entregada en Terminal.

10/ DAP Delivered at Place Entregada en Lugar asignado.

11/ DDP Delivered Duty Paid Entrega en Destino con Derechos Pagados.

12/ Coste asumido por el vendedor.

13/ Coste asumido por el comprador.

14/ No obligatorio.

Fuente: Transport-export.net (Edición, Formación, E-Learning, Consultoría).

2.2.3.4. Elementos incontrolables del entorno externo nacional

Conocido también como fuerzas incontrolables nacionales, que son los elementos sobre los cuales la administración no posee control,

pero que se dan dentro del país donde se ubica la empresa o el mercado objetivo.

- **Estructura Competitiva**

Las características de una estructura competitiva de mercado son el nivel de competencia en un mercado, que puede ser descrito en un espectro que va desde uno puramente monopolística, en los que una sola empresa es la única productora de un bien o servicio en particular, hasta la competencia pura, en la que un número suficiente de empresas son de un tamaño relativamente similar de manera que ninguna pueda influir en el mercado de ninguna manera. La mayoría de las pequeñas empresas, casi por definición, no pueden ejercer ninguna influencia significativa en el mercado. Si un mercado se compone casi exclusivamente de pequeñas empresas, presentará las características de una estructura de mercado competitivo. (La Voz de Houston, 2016)

Las formas principales del mercado son:

- *Competencia perfecta*, en la cual, el mercado consiste en un número muy grande de firmas produciendo un producto homogéneo, y un número muy grande de personas demandando ese producto.

- *Competencia monopolística*, un mercado donde hay una gran cantidad de firmas independientes que tienen una proporción pequeña de la cuota de mercado:

Oligopolio, en el cual un mercado es dominado por un número pequeño de las firmas que poseen más del 40 % de la cuota de mercado.

Oligopsonio, un mercado dominado por muchos vendedores y algunos compradores.

Monopolio, donde hay solamente un abastecedor de un producto o de un servicio.

Monopolio natural, un monopolio en el cual la eficacia de la economía, resulta ser la causa del aumento en la escala del tamaño de la firma.

Monopsonio, cuando hay solamente un comprador en un mercado.

- **Factor climatológico**

Por su ubicación geográfica, al Perú le corresponde un clima eminentemente tropical con precipitaciones abundantes, temperaturas altas y vegetación exuberante. Sin embargo, estas características se ven afectadas por la presencia de diversos fenómenos, los cuales contribuyen y condicionan los diversos

climas que comprende el territorio peruano. Estos fenómenos importantes son los siguientes:

La *Cordillera de los Andes*, que recorre el país longitudinalmente y divide las masas de aire del Pacífico y del Atlántico, estableciendo una barrera a la circulación de los vientos alisios.

La *Corriente Oceánica Peruana*, de unos 200 kilómetros de ancho, que circula de Sur a Norte con presencia de masas de agua fría, lo que motiva una evaporación limitada, estabilidad atmosférica y la ausencia de lluvias en la Costa.

El *Anticiclón del Pacífico Sur*, de alta presión, con circulación de vientos de Sur a Norte, que recogen la humedad existente y la llevan a la Costa, donde se condensan en forma de nubes bajas, con alto contenido de humedad atmosférica.

La *Contracorriente Oceánica Ecuatorial o de El Niño*, que presenta masas de agua cálida, que circulan de Norte a Sur y que provoca lluvias en la Costa Norte.

El *Anticiclón del Atlántico Sur*, ubicado cerca de las costas argentinas y presenta masas de aire húmedo, que llegan al Perú por el Sureste, con precipitaciones en el flanco andino del Sur. Entre los meses de mayo y setiembre pueden provocar descensos de la temperatura, conocidos como friajes.

El *Ciclón Ecuatorial*. Ubicado en la Amazonía, presenta masas de aire de baja presión, tibia y húmeda. El ciclón ecuatorial es responsable de las mayores lluvias y el clima cálido sobre la Selva Baja. (Ciencia Geográfica, 2014)

▪ **Fuerzas políticas y legales**

Estas son de gran influencia, pues determinan la inversión en nuestro país y en la de otros. La política la determina el Gobierno de turno, y dependerá de las mismas para que el aspecto legal sea excelente, bueno, regular o malo. Sin embargo, en cualquiera de los casos, debe percibirse estabilidad en las políticas y las leyes a efectos de terminar la confianza del inversor interno como el externo; es decir, se considerará estable, cuando las normas legales tienen una vigencia de 10 años a más, y que éstas sean

promulgadas de acuerdo con la coyuntura nacional que es influenciada por la internacional o extranjera.

2.2.3.5. Elementos incontrolables del entorno externo extranjero

Cuando se refiere al entorno, se hace referencia a todas las fuerzas que influyen en la vida y desarrollo de la empresa, y son denominadas fuerzas incontrolables. La gestión administrativa no posee un control directo sobre ellas.

Fuerzas políticas y legales. El análisis de las fuerzas políticas señala la evaluación del riesgo político y el nivel de intervención del gobierno en los mercados donde participa la empresa, se constituyen como dos aspectos fundamentales a considerar en las decisiones comerciales y de inversión de la empresa internacional para participar en la economía de dicho país.

La evaluación de las fuerzas legales indica que la empresa participará en un entorno económico donde predomine el derecho común, el derecho civil o el derecho teocrático. Ello obligará a la empresa a estar, permanentemente, al tanto con los cambios que establezca el país objetivo en materia legislativa, en especial, el del ámbito laboral por los costos de producción adicionales que se puedan originar.

Fuerzas económicas. Se encuentran el Mercado de Divisas, que es un medio de cambio cifrado en una moneda distinta a la nacional o doméstica. Es dinero denominado en la moneda de otro país o grupo de países. El mercado en el que se llevan a cabo estas transacciones es el mercado de divisas. Una divisa puede encontrarse en forma de efectivo, fondos disponibles a crédito y tarjetas de débito, depósitos u otros títulos de corto plazo.

Fuerzas competitivas. Dentro del análisis de las fuerzas competitivas, Porter establece que la ventaja competitiva es un elemento que la empresa construye mediante la evaluación de las condiciones de los factores de producción (calificación del capital humano, bienes de capital e infraestructura), condiciones de la demanda del producto y condiciones de los sectores conexos y de apoyo para el acceso oportuno a los principales insumos y las coordinaciones de las actividades dentro de la cadena productiva.

Nivel de tecnología. El mundo actual viene atravesando por un proceso creciente e imparable de globalización de los mercados, y el avance tecnológico no es la excepción, por el contrario, el nivel de la tecnología va haciendo que el mundo se haga cada día más pequeño.

Es evidente, que el milenio próximo, es la era del conocimiento, siendo fundamental el recurso humano, es decir, que cuanto mayor sea la cantidad y calidad de seres humanos dedicados a la producción de ciencia y tecnología, mayor será la generación de bienes y servicios, como tal, en la estructura de costos de producción, viene representando una proporción cada vez mayor los montos que permiten contar con científicos y tecnólogos cualificados.

Actualmente, las condiciones del mercado y de los equipos y maquinarias para la producción cambian tan rápido, que es fundamental para que una organización social o empresarial moderna pueda sobrevivir, sostener recursos humanos con talento y dedicación (Entorno de la Ciencia y Tecnología, 1998).

Estructura de distribución. Es una estructura formada por la propia organización de venta del productor más las organizaciones de venta individuales de cada uno de los intermediarios que participan en el proceso de comercialización, mediante la cual el producto es transferido al consumidor final.

Se tiene algunas tendencias de distribución internacional, como la concentración (expansión internacional, colaboración entre distribuidores - *Countrade*), aparición de nuevas formas de distribución, especialización, aplicación de nuevas tecnologías.

Los canales para productos industriales o de negocio a negocio, como es en el presente caso, tiene usualmente los siguientes canales de distribución:

- Canal Directo o Canal 1 (del productor o fabricante al usuario industrial): Este tipo de canal es el más usual para los productos de uso industrial, ya que es el más corto y el más directo. Por ejemplo, los fabricantes que compran grandes cantidades de materia prima, equipo mayor, materiales procesados y suministros, lo hacen directamente a otros fabricantes, especialmente cuando sus requerimientos tienen detalladas especificaciones técnicas. En este canal, los productores o fabricantes utilizan su propia fuerza de ventas para ofrecer y vender sus productos a los clientes industriales.
- Distribuidor industrial o canal 2 (del productor o fabricante a distribuidores industriales y de éste al usuario industrial): Con un nivel

de intermediarios (los distribuidores industriales), este tipo de canal es utilizado con frecuencia por productores o fabricantes que venden artículos estandarizados o de poco o mediano valor. También, es empleado por pequeños fabricantes que no tienen la capacidad de contratar su propio personal de ventas. Los distribuidores industriales realizan las mismas funciones de los mayoristas. Compran y obtienen el derecho a los productos y en algunas ocasiones realizan las funciones de fuerzas de ventas de los fabricantes.

- Canal agente/intermediario o canal 3 (del productor o fabricante a los agentes intermediarios y de éstos a los usuarios industriales): En este tipo de canal de un nivel de intermediario, los agentes intermediarios facilitan las ventas a los productores o fabricantes encontrando clientes industriales y ayudando a establecer tratos comerciales. Este canal se utiliza, por ejemplo, en el caso de productos agrícolas.
- Canal agente/intermediario - distribuidor industrial o canal 4 (del productor o fabricante a los agentes intermediarios, de éstos a los distribuidores industriales y de éstos a los usuarios industriales): En este canal de tres niveles de intermediarios la función del agente es facilitar la venta de los productos, y la función del distribuidor industrial

es almacenar los productos hasta que son requeridos por los usuarios industriales.

Geografía e infraestructura. Se iniciará con la infraestructura, la misma que deberá adecuarse a la geografía de cada país; por tanto, se examina la forma en que la infraestructura y los servicios de infraestructura esenciales apoyan el comercio, y en que la calidad y el costo de la infraestructura y los servicios conexos afectan al comercio.

La sección incluye un análisis de la infraestructura de transporte (carreteras, ferrocarriles, aeropuertos, puertos, etc.) y de los servicios prestados por el sector de transporte y logística, así como de las redes de telecomunicaciones y de los servicios prestados a través de esas redes. Se trata de sectores relacionados con la infraestructura física que son cruciales para transportar bienes y servicios de los países exportadores a los países importadores. Los pagos por los bienes y los servicios fluyen en la dirección opuesta, de los importadores a los exportadores, y los servicios financieros forman también por eso parte de los servicios de infraestructura que apoyan el comercio. Por último, varios servicios prestados a las empresas desempeñan una función importante en la intermediación o la vinculación de exportadores e importadores.

Esos servicios logísticos reducen los costos de transacción del comercio internacional y son también así servicios de infraestructura que apoyan el comercio. Tras determinar que los servicios de infraestructura y los servicios conexos desempeñan una función crucial en el flujo del comercio internacional, se pasa a examinar la forma de aumentar la eficiencia y la eficacia de esos servicios. Los servicios de infraestructura están sujetos en diversa medida a imperfecciones del mercado que requieren reglamentación estatal, pero los adelantos tecnológicos de los últimos 10 años han transformado el entorno competitivo en que se prestan, en particular en el caso de las telecomunicaciones.

En consecuencia, para hacer que los servicios de infraestructura sean más eficientes, pueden ser necesarias medidas de política estatal y posiblemente reformas reglamentarias. Estas medidas complementan las políticas comerciales porque las ganancias obtenidas del comercio dependen a menudo de la calidad de la infraestructura y los servicios conexos. La infraestructura física puede considerarse al menos en parte un bien público, y la intervención estatal resulta necesaria para asegurar la eficiencia.

Estos servicios apoyan el comercio, sean o no a su vez objeto de comercio. Sin embargo, cada vez son más negociables y se negocian, y la apertura al comercio en ese tipo de servicios es una vía mediante la cual es posible mejorar la calidad y reducir los costos. En la sección se examina por último la interfaz entre la reglamentación interna e internacional cuando se negocian servicios de infraestructura, concentrando la atención en la forma de mejorar la eficacia y la eficiencia.

Fuerzas culturales. La cultura es el conocimiento adquirido que sirve para interpretar la experiencia y producir comportamiento social. A través de ella se adquiere los valores y actitudes que moldean el comportamiento individual y colectivo. Los empresarios que no estén alertas a las diferencias culturales no podrán trabajar eficientemente en el extranjero.

Sin duda, que resulta trascendente una preparación transcultural: (a) *Lenguaje*, como un elemento esencial de la cultura, por ser medio principal con que se transmiten información e ideas. El conocimiento del idioma local ayuda mucho; (b) Valores y actitudes, ya que los valores son convicciones básicas que se tienen respecto a lo que es bueno o malo, correcto o incorrecto, importante o intrascendente. Una actitud es una tendencia persistente a determinados sentimientos y situaciones. Los

valores influyen en la cultura, cómo se ve; (c) Costumbres y modales, en tanto, las costumbres son prácticas comunes o establecidas. Los modales son comportamientos que se juzgan correctos en una sociedad en particular. Las costumbres indican cómo deben de hacerse las cosas, los modales son las formas de realizarlas. Por tanto, dependerá de las costumbres del mercado meta para poder cerrar excelentes negocios, o quedarse en la pujanza; (d) Estética. Se refiere a los gustos culturales de un país, por ejemplo, los valores estéticos de los peruanos no son iguales a los de los chinos, o de otro país americano, o europeo o del Medio Oriente, como se ve en el arte, la música, la literatura y los gustos artísticos de ambos pueblos, (e) Educación, que influye en muchos aspectos de la cultura. Las personas que saben leer, por lo regular entienden mucho mejor lo que acontece en el mundo. Además, los altos índices de alfabetización favorecen la productividad económica y los avances tecnológicos. Asimismo, la educación contribuye a proporcionar la infraestructura necesaria para desarrollar el talento gerencial. En conclusión, es un factor decisivo para comprender la cultura; (f) Religión. Se define como un sistema de credos y ritos acerca del ámbito de lo sagrado, mientras que los sistemas éticos se refieren al conjunto de principios o valores morales que guían y forman la conducta. La relación entre religión, ética y sociedad es sutil y compleja.

2.2.3.6. Nomenclatura

Los acuerdos comerciales preferenciales no son un fenómeno nuevo, como tampoco lo son los pros y contras que conllevan, dependiendo de los países miembros, lo que no se discute, sin embargo, es la facilitación para las exportaciones e importaciones a través de una Nomenclatura adecuada que tenga como consecuencia la fluidez de mercancías; sin embargo, se presenta el problema de que no todos los países, al no ser contratantes de una Nomenclatura, pueden efectuar las exportaciones al mercado meta en forma directa, de ahí es la importancia de conocer algunos antecedentes.

2.2.3.6.1. Antecedentes de la Nomenclatura Estadounidense para la importación de prendas de vestir de fibra de vicuña pura

El HTS fue promulgado por el subtítulo B del título I de la Ley Ómnibus de Comercio y Competitividad de 1988, y entró en vigor el 1 de enero de 1989, reemplazando las listas tarifarias anteriores de los Estados Unidos (TSUS). Los Estados Unidos no habían adoptado las nomenclaturas internacionales anteriores, pero firmaron como miembros de la Organización Mundial de Aduanas, que creó el Consejo de Cooperación Aduanera (CCC) y el Servicio de Aduanas de los Estados Unidos - predecesor de la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de EE. UU.

Seguridad nacional). Estas organizaciones ayudaron a desarrollar el HTS a lo largo de los años setenta.

En 1981, el Presidente Ronald Reagan solicitó que la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos preparara un borrador de los aranceles de los Estados Unidos utilizando la nomenclatura HTS. Esta conversión fue emitida en junio de 1983, y después de un largo examen de las partes interesadas, reemplazó al TSUS el 23 de agosto de 1988 con la promulgación de la Ley Ómnibus de Comercio y Competitividad.

Capítulos: El arancel tiene 99 capítulos debajo de 22 secciones, y varios apéndices para los productos químicos, los productos farmacéuticos, y los productos químicos intermedios para el tinte. Las materias primas o sustancias básicas aparecen generalmente en los primeros capítulos y en los epígrafes anteriores de un capítulo, mientras que los artículos y artículos manufacturados altamente elaborados aparecen en capítulos y encabezamientos posteriores. Por ejemplo, la Sección I y la Sección II cubren los animales y las plantas, mientras que las Secciones XVI, XVII y XVIII abarcan "Maquinaria y Aplicaciones Mecánicas", "Vehículos, Aviones y Buques" e "Instrumentos de Precisión, Relojes e Instrumentos Musicales".

Sin embargo, esta no es una regla dura y rápida; Los «juguetes» figuran en el capítulo 95 y las *obras de arte* se encuentran en el capítulo 97. El capítulo 77 está *reservado para un posible uso futuro (Harmonized Tariff Schedule for the United States ,2016)*

La nomenclatura aduanera tiene por finalidad la aplicación de gravámenes y otros fines básicamente de orden fiscal. Se orientan a poder localizar más fácilmente determinada posición, para establecer más rápido la relación entre gravámenes y los productos objetos del comercio internacional.

Entre las características de la nomenclatura aduanera se tiene:

- Agrupan mercancías, aunque no en forma exclusiva según el origen.
- Agrupan las mercancías según la naturaleza de la materia prima.
- Clasifican las mercancías, en forma conjunta, a los productos de una misma industria, aunque siempre las posiciones referentes a productos manufacturados se presentan mucho más detallados que los de materias primas.

- Nomenclatura es el conjunto de códigos de 8 cifras o 10 cifras, dependiendo de la Nomenclatura que se trate, ya sea la NANDINA, NALADISA, TARIC, HTS.

Se conoce como nomenclatura combinada a los códigos de las mercancías del sistema aduanero común de la Unión Europea (UE). Esta nomenclatura fue adoptada en 1987.

De acuerdo con lo precisado por la OMC, en el año 2010 se ha presentado una variedad de datos estadísticos para caracterizar la formación de acuerdos comerciales preferenciales a lo largo del tiempo y para describir el panorama actual. Debe considerarse que a la par de los avances tecnológicos y el rompimiento de fronteras ideales es que la proliferación de acuerdos bilaterales es cada vez más elaborados y tendientes a desregular a efectos de obtener un comercio internacional fluido, sin menoscabar el mercado y comercio nacional; sin embargo, esto no significa que los países tiendan al proteccionismo, por el contrario, la economía se apertura y se deja a la Ley de la oferta y la demanda.

Composición del HS code. El HS-code consta de seis dígitos, dos para el capítulo, dos para la partida y los dos últimos para la subpartida. Los

dos primeros para el capítulo, que se agrupan en secciones. Se han definido 96 grupos (del 1 al 97 excepto el 77). Los dígitos tres y cuatro corresponden a la partida, es decir, cada capítulo es susceptible de dividirse en 99 partidas, aunque alguno sólo está dividido en dos. Finalmente, los dígitos cinco y seis corresponden a la subpartida.

2.2.3.6.2. Antecedentes de la Nomenclatura de la Unión Europea para la importación de prendas de vestir de fibra de vicuña pura

La mitad del comercio mundial de mercancías tiene lugar entre socios de acuerdos comerciales preferenciales (incluido el comercio dentro de la Unión Europea (UE), solamente una parte es comercio preferencial (por ejemplo, sobre la base de aranceles más bajos para los interlocutores comerciales) y, además los márgenes de preferencia (la diferencia entre el derecho preferencial aplicable más bajo y el derecho de la nación más favorecida (NMF) no discriminatorio aplicado a los restantes interlocutores comerciales) son reducidos.

Dado que los estados miembros de la UE han cedido la responsabilidad respecto a la política comercial a nivel federal, suele ser más lógico tratar el bloque como una sola entidad y excluir el comercio en el seno de la UE de los cálculos de la participación (WTO,2016).

2.2.3.6.3. Antecedentes de la NANDINA Y TARIC para la importación de prendas de vestir de fibra de vicuña pura

La NANDINA, el Arancel de Aduanas es un instrumento económico con el que se regula el intercambio comercial de un país con otros países. Esta regulación se consigue mediante la percepción de determinadas cantidades en el momento del paso de las mercancías objeto de comercio, por las fronteras del país que establece dicho Arancel de Aduanas.

De aquí que puedan existir dos tipos de arancel de Aduanas: Arancel de Importación y Arancel de Exportación. El primero grava las mercancías a su entrada en el territorio en que se impone; el segundo, grava las mercancías de ese territorio al salir del mismo.

También puede existir una tercera modalidad: el establecimiento de un gravamen sobre las mercancías foráneas al cruzar ese territorio; conocido como Arancel de Tránsito.

Los primeros “sistemas de clasificaciones de mercancías” fueron de naturaleza muy simple, consistiendo, en muchos casos, sólo en una lista alfabética de mercancías a las cuales se aplicaban ciertos impuestos o

peajes, o bien eran eximidas de tales gravámenes. Sin embargo, a medida que se incrementaban el número de diferentes impuestos gravámenes o derechos y concomitadamente el de las distintas listas alfabéticas, se hicieron manifiestas las ventajas que ofrecería un sistema de clasificación de mercancías basado en criterios distintos al tratamiento fiscal (mercancías gravadas o exentas). Es así como nacen aranceles de aduanas basados en criterios sistemáticos tales como la naturaleza de las mercancías (materia constitutiva, origen, grado de elaboración, función, aplicación, empleo, etc.), en lugar de basarse en su condición fiscal, identificándose dentro de estos sistemas de clasificación determinados productos sometidos a gravámenes o a tratamientos diferentes.

De ahí es que se hizo imprescindible mejorar la formulación, puesto que algunos aranceles de aduanas nacionales estaban elaborados empíricamente; otros, si bien basados originalmente en un plan metódico pero devenido obsoleto, habían sido luego enmendados y alterados para dar cabida a medidas protectoras nacionales, a acuerdos comerciales internacionales o a convenios arancelarios multilaterales. Por tanto, era evidente que se exigía imperiosamente una nomenclatura aduanera uniforme capaz de asegurar:

- Una clasificación sistemática de todas las mercancías susceptibles o que pudieran ser susceptibles de intercambio comercial.
- La clasificación internacional uniforme de las mercancías sobre bases seguras y ciertas en los aranceles de todos los países que adoptaren esa nomenclatura.
- La adopción de un lenguaje aduanero común, internacionalmente aceptado, para que la terminología aduanera pudiese ser fácilmente entendida tanto por expertos como por legos, con la consecuente simplificación de la labor de las administraciones aduaneras, productores, importadores, exportadores, transportistas, almacenistas, entre otros.
- La simplificación y certeza en las negociaciones internacionales de bienes, con la consecuente aplicación y correcta interpretación de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales.
- La recopilación internacionalmente uniforme de datos precisos, detallados y exactos que facilitarán el análisis y la comparación de estadísticas de comercio mundial.

A principios de los años 70, representantes del Consejo de Cooperación Aduanera discutieron sobre este desarrollo con otras organizaciones internacionales y, en una reunión de la Comisión Económica para Europa, se acordó que el Consejo era la organización

más adecuada para dirigir un estudio sobre los problemas relacionados con la designación y codificación de mercancías.

Después de varias décadas, se da la versión del *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (S.A.)*. Entre las nociones que se han divulgado respecto de lo que debe entenderse como Nomenclatura Arancelaria, se encontró las siguientes definiciones:

Un listado o nómina de mercancías, objeto de comercio internacional, presentada en forma estructurada, sistematizada e identificada a través de códigos numéricos.

Un sistema de clasificación y codificación aplicado para designar, a efectos del Arancel de Aduanas, las mercancías o grupos de mercancías susceptibles o que puedan ser susceptibles de comercio internacional.

La especificación teóricamente exhaustiva de las mercancías o grupos de mercancías susceptibles o que puedan ser susceptibles de comercio internacional, con una clasificación sistemática de las mismas que sirve de base para el arancel de aduanas.

Distintos autores puntualizan que Nomenclatura Arancelaria no es otra cosa que, la especificación teóricamente exhaustiva de mercancías o grupos de mercancías que son objeto de comercio internacional, tienen un orden sistemático, disponen de un método, aplican determinadas reglas, conforman un sistema clasificadorio y aplican ciertos principios seleccionados (naturaleza, grado de elaboración, origen, el uso que se le ha dado o que se le dará, su destino, etc.).

Si a cada una de las mercancías de una nomenclatura se le incorporan los derechos que causa en su importación, ésta se transforma en un Arancel Aduanero.

En enero de 1988 entró en vigor la nueva nomenclatura, elaborada bajo los auspicios de la OMA, denominada Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (S.A.), que mantiene su estructura clásica y que ha visto crecer el número de subdivisiones al introducir nuevos productos que son objeto de comercio. Así, el Sistema Armonizado recoge el comercio de mercancías y de energía sin considerar los servicios, pero sí los productos procedentes de estos servicios. Es utilizada por más de 190 países, lo que supone el 98 % del comercio internacional.

Esta Nomenclatura ha servido de base para la elaboración de la Nomenclatura Combinada de la Unión Europea, el “TARIC” y la “Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI Rev.)” y, en la actualidad, tiene una correspondencia perfecta con las dos primeras clasificaciones tal como se recoge en el cuadro siguiente:

Tabla 3

Comparación del sistema armonizado, nomenclatura combinada y TARIC

Nivel de desagregación		Clasificaciones		
Nº de Dígitos	Nombre	Sistema Armonizado	Nomenclatura Combinada	TARIC
2	Sección			
2	Capítulo			
4	Partida			
6	Subpartida			
8	Subpartida Nacional*			
9	Subpartida Nacional*			
10 y 11	Subpartida TARIC**			

* Establecidas por las autoridades nacionales por motivos estadísticos y/o aduanales específicos

** Establecidos por la Comunidad para la descripción de mercancías que están sujetos a medidas específicas

La delimitación empleada para la clasificación de las mercancías es la naturaleza física de las mismas y/o la forma en la que se producen, siendo muy útil para la codificación de productos en aduanas al permitir una gran simplificación en su tratamiento. Por añadidura, cuenta con casi 7500 subdivisiones que se organizan en niveles jerárquicos de dos, cuatro y seis dígitos, lo que permite alcanzar una elevada desagregación con

efectos favorables en la negociación de acuerdos comerciales o en la supervisión del comercio.

Por lo que se refiere a la *Nomenclatura Combinada*, la desagregación es mayor al contar con más de 19 500 subdivisiones y, aunque sólo está armonizada a nivel comunitario, hay que indicar que esta región supuso el 36,4 por 100 del comercio mundial de mercancías en 2000. Por añadidura, la Nomenclatura Combinada es una clasificación dinámica, pues se revisa anualmente por EUROSTAT para incorporar los cambios tecnológicos y del comercio internacional.

Finalmente, la clasificación TARIC cuenta con dos niveles más de desagregación, pues se adapta a las características del comercio exterior de los estados miembros de la UE y a la nomenclatura del arancel comunitario. En este sentido, el noveno dígito recoge la subdivisión estadística nacional de una subpartida de la Nomenclatura Combinada y los dígitos décimo y undécimo incluyen las subpartidas del TARIC establecidas por la Comunidad Europea para la descripción de mercancías que están sujetas a medidas específicas comunitarias.

El propósito es lograr el más alto grado de armonía y uniformidad en los sistemas aduaneros de sus países miembros (Malaver, 2007). En este sentido, el 23 de junio de 2005, un comercio mundial más seguro se hizo realidad, cuando los directores generales de aduanas, representando a los 169 Miembros de la OMA, adoptaron unánimemente el Marco Normativo para Asegurar y Facilitar el Comercio Global por aclamación durante las sesiones anuales del Consejo en Bruselas. Tal evento, no sólo hace de éste un instrumento internacional único, sino que lo convierte en el programa de comercio mundial más seguro. Anuncia también el comienzo de un nuevo enfoque de los métodos de trabajo y de las relaciones entre ambos, Aduanas y mercado.

El código TARIC europeo, constituye el desarrollo europeo del código HS. Es decir, al estándar internacional de seis dígitos, la Unión Europea le añade cuatro dígitos más. Es conocido también como arancel integrado de aplicación y es el que debe aplicarse en todas las aduanas de la Unión.

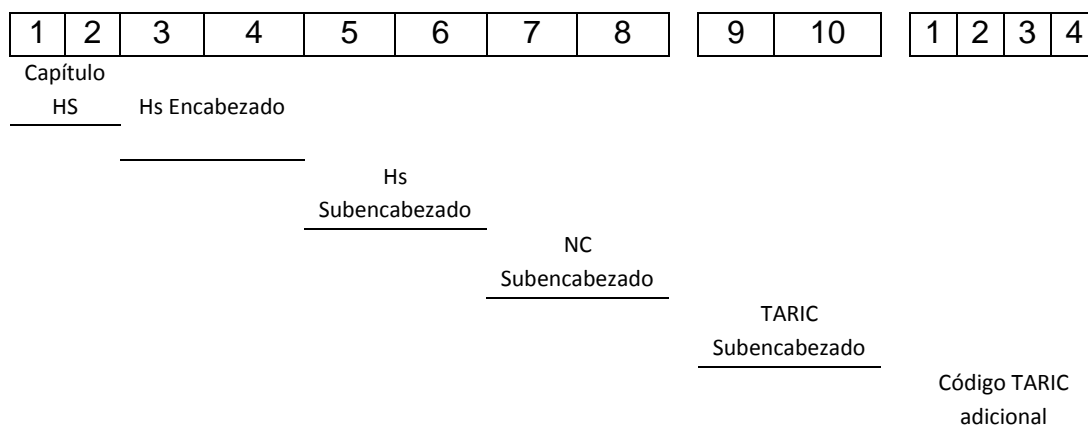


Figura 3. Estructura de los códigos TARIC y de los códigos adicionales

Fuente: Guía de Arancel – Elaboración Propia

A partir del sexto dígito, en Europa se añade dos para formar la Nomenclatura combinada (NC) que es usada para fines arancelarios y estadísticos y, finalmente, dos más para formar el TARIC.

Aún se pueden añadir códigos adicionales para especificar restricciones específicas de algunos productos, derechos antidumping y otras cuestiones.

2.2.3.6.4. Reforma comercial, el Tratado de Libre Comercio Perú - EE.

UU. y repercusiones en el Sector Textil – Confecciones

El año 1990 el Gobierno del Perú, debido a la coyuntura económica, inicia un proceso de reforma comercial, con el objetivo de elevar la

eficiencia en la asignación de recursos; por ello, decide integrar su economía a la economía mundial, y crear un sostenido crecimiento económico a través de sus productos, y lograr un sitial a nivel internacional, lo que coadyuvaría a la promoción del empleo, creando mayores fuentes laborales. Con este objetivo, se eliminaron todas las prohibiciones y restricciones a las importaciones y las medidas de promoción selectiva a sectores específicos de la economía. Se redujo significativamente el nivel y la dispersión de los aranceles, se eliminó la política de tipo de cambio múltiple y se estableció un tipo de cambio libre determinado en el mercado. Con el fin de facilitar el ajuste de la economía peruana a las nuevas condiciones de la economía internacional y permitir su crecimiento sostenido en el mediano plazo, fue indispensable continuar reduciendo el nivel y la dispersión arancelaria y eliminar “sobre costos” tributarios que aun afectaban la actividad económica. Estas medidas contribuyeron a la recuperación de las exportaciones y una integración más eficiente de la economía peruana a la economía mundial.

Sin embargo, a efectos de las exportaciones, igualmente deben ingresar al país de destino catalogadas de acuerdo con las partidas arancelarias que se utilizan en la Nomenclatura vigente. Estados Unidos, continúa siendo el principal destino de exportaciones peruanas, y hay un

mercado para las prendas de vestir de fibra de vicuña pura, en la medida que es uno de los más grandes mercados en los que el estrato social A es grande, al igual que otros países, en consecuencia, existe un mercado para estas prendas de vestir, haciendo falta diseños adecuados y que no sólo satisfagan las necesidades de los que compran, sino que sea del gusto de ellos, pues muchas de las prendas pueden ser estéticas o decorativas, y no necesariamente para utilizarlas para aplacar el frío.

Ahora bien, se tiene que antes del Tratado de Libre Comercio suscrito entre Perú y Estados Unidos se suscribió el Acuerdo de Promoción Comercial Andino y Erradicación de Drogas, que por sus siglas en inglés es ATPDEA, que, por las condiciones, se hacía inestable, por la misma transformación económica, por lo que los exportadores veían a este acuerdo como de carácter temporal y discrecional. Es este el principal motivo por el que nace el TLC que fue concebido para garantizar el acceso continuo al mercado estadounidense, y poder efectuar exportaciones desde Perú. (Belaunde, 2009)

2.2.3.6.5. Acuerdo de Asociación Transpacífico: Tratado de Libre Comercio Perú - Canadá y repercusiones en el Sector Textil – Confecciones

Este acuerdo por sus siglas en inglés se le denomina TPP; es un tratado internacional que inicia Estados Unidos con sus socios comerciales de Canadá, Australia, Japón Nueva Zelanda, Chile, Perú, México, Brunei Darusalam, Malaysia, Vietnam y Singapur en las que se han definido las reglas del comercio internacional entre estos países. Este Acuerdo, fue suscrito en el gobierno de Obama (05 de octubre de 2015 en la ciudad de Atlanta, Estados Unidos y el 04 de febrero de 2016 se firmó en una ceremonia en la ciudad de Auckland, Nueva Zelanda).

Para el Perú, la implementación del *yarn-forward*, que refiere que los textiles deben tener el mismo origen desde el hilado; es decir, hilado – tejido – prendas, es importante; sin embargo, el Acuerdo en mención, también tiene su favoritismo al mercado estadounidense, desde que considera que no deben perderse los puestos de trabajo *made-in-América*.

Por tanto, al haber firmado este Acuerdo, nuestro país se ve perjudicado por la entrada de mayor competencia en el subsector de corte

y confección (maquila), puesto que Perú ya tiene suscrito un Tratado de Libre Comercio (TLC) que elimina las barreras arancelarias de productos textiles exportados a Estados Unidos.

En este entender, el Perú se ve obligado a ser competitivo, y ello implica la obligación de abastecerse de tecnología de punta y mejorar la calidad de sus productos, así como los diseños de los mismos.

Un dato de suma importancia, es el indicado por Gastón Pacheco, quien presidía ADEX en el año 2015, quien aseveró, en su calidad de gerente de Estudios Económicos de Adex () , que “...cerraron 630 empresas la mayoría del sector textil y las exportaciones totales peruanas muestran cuatro años consecutivos de contracción siendo la caída de 2015 del 13 % y desaparecieron los puestos de trabajo de 172 000 personas.”

En lo que refiere al Tratado de Libre Comercio Perú – Canadá, firmado el 29 de mayo de 2008 en Perú, entrando en vigencia el 1º de agosto de 2009, ha permitido que Canadá haya sido el cuarto mercado de destino de exportaciones de productos peruanos en el año 2010, habiéndose incrementado en 44 % respecto al año 2009, de los cuales un 18 % de

aumento se registró en las exportaciones no tradicionales, de acuerdo a lo indicado por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú.

Para efectos de poder hacer negocios con Canadá, sólo es necesario tener la disponibilidad económica, y podrá efectuarse los negocios hasta con el gobierno canadiense, en la medida que se logre la buena pro en una licitación, y tener la posibilidad de solventar la obligación contraída. En lo que refiere a la exportación de productos peruanos, debe llenarse una Declaración Jurada, lo que beneficia, al no tener que efectuar trámites burocráticos, haciendo más accesible el mercado para las micro y pequeñas empresas peruanas, además de ingresar los textiles libres de aranceles.

Por otro lado, se tiene que dentro del HTS estadounidense, no existe una partida específica para la importación de las prendas de vestir de fibra de vicuña pura, por tanto, se hace difícil determinar la partida arancelaria correspondiente, así se tiene que la Sección XI del HTS corresponde a textiles y artículos textiles:

Sección XI: Artículos textiles y textiles

Capítulo 50 Seda

Capítulo 51 Lana, pelo fino u ordinario; hilo de crin y tela tejida

5111 Tejidos de lana cardada o de pelos finos cardados:

Con un 85 % o más en peso de lana o de pelo fino de animales:

5111.11 De un peso que no exceda 300 g / m²:

5111.11.20 00 Telas de tapicería y telas de tapicería de un peso inferior o igual a 140 g / m² (414)

Otro:

5111.11.30 00 Tejido a mano, con un ancho de telar de menos de 76 cm (410)

5111.11.70 Otro

5111.11.70 30 Totalmente o en parte de pelo fino de animales (410)

5111.11.70 60 Otro (410)

Capítulo 52 Algodón

Capítulo 53 Otras fibras textiles vegetales; hilados de papel y tela tejida de hilados de papel

Capítulo 54 Filamentos hechos por el hombre

Capítulo 55 Fibras discontinuas artificiales

Capítulo 56 Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales, cordeles, cuerdas y cordajes, y sus manufacturas

Capítulo 57 Alfombras y otros revestimientos de suelos textiles

Capítulo 58 Tejidos especiales; tejidos textiles con pelo insertado; encajes, tapices; recortes; bordado

Capítulo 59 Tejidos textiles impregnados, recubiertos, revestidos o laminados; artículos textiles del tipo adecuado para uso industrial

Capítulo 60 Tejidos de punto

Capítulo 61 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto

Capítulo 62 Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto

Capítulo 63 Los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos; ropa usada y artículos textiles gastados; harapos

Como es de notarse, no existe partida arancelaria que refiere a las prendas de vestir de fibra de vicuña.

2.2.3.6.6. Convenciones y acuerdos internacionales

Conforme lo indica la Organización Mundial de Aduanas (OMA) se tiene que:

La OMA ofrece a sus miembros una amplia gama de convenciones y otros instrumentos internacionales con el propósito para optimizar la uniformidad en los sistemas aduaneros de sus países miembros” (Malaver, 2007). Así, se tiene la Convención a través de la cual se establece el Consejo de Cooperación Aduanera (CCA), firmado en

Bruselas el 15 de diciembre de 1950. Entró en vigor el 4 de noviembre de 1952.

En lo que refiere a la Convención sobre la Nomenclatura para la Clasificación de las Mercancías en los Aranceles de Aduanas, firmada en Bruselas el 15 de diciembre de 1950.

La Convención Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (S.A.), firmado en Bruselas el 14 de junio de 1983, entró en vigor el 1° de enero de 1988. Reemplazó íntegramente la NCCA (Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera). Fue objeto de un protocolo de enmienda de fecha 24 de junio de 1986, con el objeto de que el S.A. pudiera entrar en vigencia el 1° de enero de 1988.

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías ha sido objeto de cuatro protocolos de enmienda, las cuales han comenzado a regir:

1° de fecha 5 de julio de 1989, el primero de enero de 1992.

2° de fecha 6 de julio de 1993, el 1° de enero de 1996.

3° de fecha 25 de junio de 1999, el 1° de enero de 2002.

4° de fecha 26 de junio de 2004, el 1° de enero de 2007.

Convenciones sobre valoración

Convención sobre valoración de las mercancías para fines aduaneros, firmado en Bruselas el 15 de diciembre de 1950. Entró en vigor el 28 de julio de 1953. Dio origen en 1981 al Acuerdo de Valoración de la Organización Mundial del Comercio.

Convención de Kyoto

Convención para la Facilitación y Armonización de los Regímenes Aduaneros, mejor conocido como la “Convención de Kyoto”, fue adoptada el 18 de mayo de 1973. Entró en vigor el 25 de septiembre de 1974.

Convención Internacional de Nairobi

Relativa a la Asistencia Mutua entre las Administraciones Aduaneras, para la prevención, investigación y represión de ilícitos Aduaneros. Entró en vigor el 21 de mayo de 1980.

Acuerdos Comerciales Internacionales

Debido a la coyuntura internacional, es que se hace necesaria la suscripción de Acuerdos Comerciales Internacionales en los que de una u otra forma se obtenga beneficios en los diferentes sectores en los que

Perú es productor o industrializador, entre todos los sectores, y el que interesa en este particular, es el de los textiles.

Desde 1974 hasta el final de la Ronda de Uruguay el comercio de textiles rigió por el Acuerdo Multifibras (AMF), que sirvió de marco a acuerdos bilaterales o medidas unilaterales de establecimiento de contingentes discriminatorios por los que se limitaban las importaciones de ciertos países a través de cuotas.

El acuerdo sobre los textiles y el vestido se basan en los siguientes pilares fundamentales:

- Productos comprendidos: Abarcan todos los productos que estaban sujetos a contingentes según el anterior Acuerdo Multifibras. Los contingentes en vigor al 31 de diciembre de 1994 se transfirieron al nuevo acuerdo.
- El programa de integración progresiva: Prevé la manera en que los miembros integrarán los productos en las normas del GATT a lo largo del periodo de 10 años.

2.2.3.6.7. Principios de la nomenclatura arancelaria

De acuerdo con lo propuesto por distintos doctrinantes es:

- *Debe ser neutra.* Al respecto Bianchi (2013) precisa que se emplea el término objetiva. Esto implica que “la Nomenclatura no debe tener por cometido influir en los intercambios comerciales de mercaderías, esto es no debe propender a favorecer ni a desfavorecer los referidos intercambios generando mayores flujos de determinadas mercaderías en detrimento de otras”.
- *Debe ser completa y cerrada.* Esto implica que una Nomenclatura debe codificar una sola vez por todas cada mercancía, con una sola clave aceptada y reconocida universalmente para todo el universo de productos.
- *Debe ser simple.* Carvajal (2009) indica cómo una nomenclatura toma preferentemente “criterios materiales de fácil identificación, en función del simple examen de la mercancía, que posibiliten su identificación a través de los medios normalmente disponibles en las administraciones aduaneras”, evitando los criterios basados “en la utilización que tendrá ulteriormente la mercancía, a no ser que esos criterios se basen en características precisas y fácilmente verificables y que permitan identificar la mercancía como destinada a determinada utilización”.
- *Debe ser exacta.* A partir de la interpretación y aplicación de sus propias indicaciones, la clasificación de los productos debe permitir

“la clasificación de los productos que, debido a su naturaleza o composición, sean susceptibles de ser clasificados en varias posiciones”, siendo idéntica en todos los países que utilizan esta nomenclatura. Esto se ve soportado por ejemplo a través de las normas legales, cuya finalidad es la “de definir el alcance preciso y los límites de cada Subpartida, Capítulo o Sección”. Y como tal, tienen el mismo valor jurídico de las partidas con sus correspondientes subpartidas y que constituyen de hecho “el desarrollo de las Reglas Generales para la interpretación de la nomenclatura, a nivel de Sección, de Capítulo, o de Subpartida”.

- *Es un sistema polivalente.* Es decir, está creado no sólo para atender las necesidades de clasificación arancelaria, de estadística internacional, de estadísticas de producción, de sistemas de codificación de los transportes, de comercialización (Lux, 2002).
- *Es un sistema fundamentalmente jurídico.* El rigor que debe imperar para que sea algo más que una simple enumeración de mercancías exige la creación de normas de interpretación jurídicas, que aseguren su aplicación correcta en los distintos circuitos en los que pueda utilizarse. Adicionalmente, en el caso de la actual nomenclatura usada, corresponde en su condición de Tratado a las

normas del Derecho Internacional y es especial a la Convención de Viena.

- *La iniciativa individual de los países se restringe a crear subdivisiones de las partidas generales creadas por la Convención y debe ser conforme al SA en virtud de las obligaciones de las Partes (art. 3ª de la Convención).* Bianchi señala cómo esto implica: “que las partes contratantes deben: a) respetar la estructura del Sistema Armonizado (sus partidas y subpartidas, así como los códigos numéricos correspondientes), incorporándolo a su derecho interno; b) incorporar a su derecho interno cualquier modificación de dicho sistema, modificación que puede referirse a cualquiera de los contenidos de dicho sistema: numeración y textos de los capítulos, secciones, partidas y subpartidas; modificaciones de los textos de las reglas interpretativas y de las notas de sección o capítulo”.
- Se aplica el *principio de producción*. Esto implica que los criterios de agrupamiento, establecidos en los títulos de las secciones, responden a una división convencional de los sectores productivos. No obstante, este principio de producción no es aplicado en toda la Nomenclatura.

2.2.3.6.8. Nomenclatura arancelaria común de los países miembros del acuerdo de Cartagena, NANDINA

Los Gobiernos de Bolivia, Colombia, el Ecuador, el Perú y Venezuela, debido a sus necesidades complementarias, deciden crear un sistema de integración, lo que llevó a efectuar el Acuerdo de Integración Subregional.

Para alcanzar los objetivos del presente acuerdo se consideró emplear, entre otros, los mecanismos y medidas siguientes:

- Profundización de la integración con los demás bloques económicos regionales y de relacionamiento con esquemas extrarregionales en los ámbitos político, social y económico-comercial;
- La armonización gradual de políticas económicas y sociales y la aproximación de las legislaciones nacionales en las materias pertinentes;
- La programación conjunta, la intensificación del proceso de industrialización subregional y la ejecución de programas industriales y de otras modalidades de integración industrial;
- Un Programa de Liberación del intercambio comercial más avanzado que los compromisos derivados del Tratado de Montevideo 1980;

- Un arancel externo común;
- Programas para acelerar el desarrollo de los sectores agropecuario y agroindustrial;
- La canalización de recursos internos y externos a la Subregión para proveer el financiamiento de las inversiones que sean necesarias en el proceso de integración;
- Programas en el campo de los servicios y la liberación del comercio intrasubregional de servicios;
- La integración física; y
- Tratamientos preferenciales a favor de Bolivia y el Ecuador.

Como se puede observar estas premisas fueron adoptadas el 26 de mayo de 1969 en el Distrito Cultural y Turístico de Cartagena de India - Colombia, pero para materializar y visualizar el Programa de Liberación y establecer un Arancel Externo Común (AEC) era necesario que los países cuenten con instrumentos comunes, dentro de las cuales se distingue el uso de una sola nomenclatura; se puede advertir que cada país manejaba su propia lista de mercancía.

De acuerdo con las modificaciones internacionales del Sistema Armonizado, estas han sido adoptadas oportunamente. Como se sabe a

la fecha, el Sistema Armonizado ya tiene cuatro enmiendas, esta última se visualiza en la Decisión 653, la cual ha sido muy productiva porque se trasladó en términos NANDINA la gran mayoría de desdoblamientos nacionales (diez cifras).

A la fecha desde la decisión 249, la NANDINA ha tenido once Decisiones que la han modificado:

Decisiones NANDINA:

- 249, Aprueban la Nomenclatura NANDINA publicado el 10 de agosto de 1989.
- 286, Modificación de la Nomenclatura NANDINA publicado el 04 de abril de 1991.
- 346, Modificación de la Nomenclatura NANDINA publicado el 02 de noviembre de 1993.
- 352, Prorroga de la vigencia de la Decisión 346 publicado el 21 de diciembre de 1993.
- 363, Modificación de la Nomenclatura NANDINA publicado el 26 de julio de 1994.
- 374, Modificación de la Nomenclatura NANDINA. publicado el 28 de marzo 1995.

- 381, Texto Único Nomenclatura NANDINA publicado el 07 de diciembre 1995.
- 422, Actualización de la Nomenclatura NANDINA publicado el 18 de noviembre de 1997.
- 507, Actualización de la Nomenclatura NANDINA publicado el 03 de julio de 2001.
- Decisión 517, Modificación de la Nomenclatura NANDINA publicado el 14 de marzo de 2002.
- Decisión 570, Actualización de la Nomenclatura NANDINA publicado el 12 de diciembre de 2003
- Decisión 653: Actualización de la Nomenclatura Común – NANDINA publicado el 17 de setiembre de 2006, vigente a partir del 1° de enero de 2007.

2.2.3.6.9. TARIC

El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea (SPG) tiene una relación a través de la base de datos TARIC (arancel aduanero de las comunidades europeas) o HS (Sistema Harmonizado).

En este instrumento se recogen todas las descripciones de la nomenclatura, hasta nivel de código TARIC y los aranceles aduaneros.

TARIC garantiza la aplicación uniforme de los aranceles por el conjunto de los Estados Miembros y da a todos los agentes económicos una visión clara de las medidas que deben adoptarse a la importación o a la exportación de mercancías.

Una de sus principales características es que es multilingüe, por lo que es más sencilla su utilización en lo referente a las descripciones de una determinada partida en cualquiera de los idiomas de la Unión Europea.

Las principales categorías de medidas contenidas en el TARIC son las siguientes:

Medidas arancelarias: tipo de derecho de aduana aplicable a los terceros países, suspensiones de los derechos, contingentes arancelarios, preferencias arancelarias.

Medidas relativas al sector agrícola: elementos agrícolas; derechos adicionales sobre el azúcar y la harina; derechos compensatorios; restituciones a la exportación de productos agrícolas básicos (no transformados).

Medidas comerciales: derechos antidumping; derechos compensatorios.

Medidas de restricción a la circulación de mercancías: prohibiciones a la importación y a la exportación; restricciones a la importación y a la exportación; límites cuantitativos.

Medidas destinadas a recoger datos estadísticos: vigilancias a la importación; vigilancia a la exportación.

Una de su principal desventaja es que TARIC no contiene información sobre las exacciones fiscales nacionales, como los tipos de IVA e impuestos especiales sobre el consumo, medidas de control nacionales, etc.

2.2.3.6.10. Clasificación arancelaria, partida, código TARIC o HS Code

La clasificación arancelaria de una mercancía es un paso fundamental en una operación de comercio internacional, se trata de un código numérico que se asigna a todas aquellas mercancías que vayan a ser importadas o exportadas y permite conocer cuáles serán los aranceles de importación, los trámites de exportación en origen, los requisitos de importación en destino o las posibles medidas de política comercial que afectan esas mercancías.

A pesar de su importancia es habitual que las empresas exportadoras tengan bastante confusión sobre cuál es la denominación apropiada para ese código; clasificación arancelaria, partida arancelaria, HS Code o Código TARIC son algunas de las más recurrentes, sin embargo, cada país o zona económica utilizará su propia denominación dependiendo de sus intereses, siempre teniendo en cuenta que existen criterios comunes de clasificación arancelaria que han sido adoptados por prácticamente todos los países del mundo.

En el caso de la Unión Europea la clasificación arancelaria de las mercancías responde a la siguiente estructura:

- El *Sistema Harmonizado (HS Nomenclature)*, cuyo origen está en el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías de la Organización Mundial de Aduanas (WCO), del año 1983 y que es la nomenclatura utilizada en más de 200 países del mundo. Este sistema abarca más de 5000 grupos de mercancías y se organiza por secciones, capítulos (2 dígitos), partidas (4 dígitos) y subpartidas (6 dígitos), de modo que el código 6 dígitos que se genera se conoce como *Código del Sistema Armonizado o HS Code* y será el mismo en prácticamente todos los países del mundo.
- *La Nomenclatura Combinada*, corresponde con los dos siguientes dígitos y responde a una subdivisión adicional del Sistema

Armonizado específica de la Unión Europea. Cualquier mercancía (importada o exportada) que se declare en una aduana de la Unión Europea ha de hacerse conforme a esta nomenclatura, ya que va a condicionar el tipo de derecho aduanero que es aplicable y el tratamiento estadístico de esos productos. La norma que regula este sistema es el Reglamento CEE 2658/87 del Consejo.

- En el último nivel está el *Código TARIC o Arancel Integrado*, que corresponde con dos dígitos adicionales denominados Subpartidas del TARIC o comúnmente Código TARIC y que permiten acceder a información precisa sobre todas las medidas arancelarias aplicables a esas mercancías concretas (arancel de importación, sistema de preferencias arancelarias, medidas antidumping, suspensión temporal de impuestos, etc.).

2.2.3.6.11. Política Arancelaria y dificultades de identificación de Partidas Arancelarias para la exportación de las prendas de vestir de fibra de vicuña del Perú hacia los Estados Unidos

Históricamente, Estados Unidos de Norteamérica es el principal mercado de destino de las exportaciones peruanas, porque grandes marcas recurren a las empresas nacionales por: (a) Calidad en sus

prendas, (b) tiempos de respuesta rápida, (c) proximidad geográfica y (d) beneficios arancelarios: ATPDEA.

En el II semestre de 2008, estalla la crisis financiera, la cual se refleja con mayor repercusión el primer trimestre de 2009: enero (-38,2 %), febrero (-11,5 %) y marzo (-34,7 %) (Prompex, 2016). Lo que sucedió, es que las grandes firmas americanas redujeron sus pedidos, además de exigir menores tiempos de entrega: 90 a 45 días.

Lo cierto, es que para cada prenda de vestir le corresponde una Partida Arancelaria; sin embargo, el presente documento, pretende que las exportaciones o importaciones, según sea el caso, se efectúen con sencillez y fluidez, bastando el material con el que están confeccionadas las prendas de vestir. En este caso en particular, las prendas de vestir de fibra de vicuña pura, sin componentes sintéticos, 100 % fibra pura de vicuña, lo que no ha sido posible determinar en ninguna de las Nomenclaturas, toda vez que lo máximo en pureza es de 85 %.

A continuación, se hace una transcripción de la Sección XI de la NANDINA:

SECCIÓN:XI MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS
CAPÍTULO:51 LANA Y PELO FINO U ORDINARIO; HILADOS Y TEJIDOS DE CRIN

51.10	Hilados de pelo ordinario o de crin (incluidos los hilados de crin entorchados), aunque estén acondicionados para la venta al por menor:
51.10	Hilados de pelo ordinario o de crin (incluidos los hilados de crin entorchados), aunque estén acondicionados para la venta al por menor:
<u>5110.00.10.00</u>	- Sin acondicionar para la venta al por menor
<u>5110.00.90.00</u>	- Los demás
51.11	Tejidos de lana cardada o pelo fino cardado.
	- Con un contenido de lana o pelo fino superior o igual al 85% en peso:
5111.11	- - De gramaje inferior o igual a 300 g/m2:
<u>5111.11.10.00</u>	- - - De lana
<u>5111.11.20.00</u>	- - - De vicuña
<u>5111.11.40.00</u>	- - - De alpaca o de llama
<u>5111.11.90.00</u>	- - - Los demás
5111.19	- - Los demás:
<u>5111.19.10.00</u>	- - - De lana
<u>5111.19.20.00</u>	- - - De vicuña
<u>5111.19.40.00</u>	- - - De alpaca o de llama
<u>5111.19.90.00</u>	- - - Los demás
5111.20	- Los demás, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales:
<u>5111.20.10.00</u>	- - De lana
<u>5111.20.20.00</u>	- - De vicuña
<u>5111.20.40.00</u>	- - De alpaca o de llama
<u>5111.20.90.00</u>	- - Los demás
5111.30	- Los demás, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas:
<u>5111.30.10.00</u>	- - De lana
<u>5111.30.20.00</u>	- - De vicuña
<u>5111.30.40.00</u>	- - De alpaca o de llama
<u>5111.30.90.00</u>	- - Los demás
5111.90	- Los demás:
<u>5111.90.10.00</u>	- - De lana
<u>5111.90.20.00</u>	- - De vicuña
<u>5111.90.40.00</u>	- - De alpaca o de llama
<u>5111.90.90.00</u>	- - Los demás
51.12	Tejidos de lana peinada o pelo fino peinado.
	- Con un contenido de lana o pelo fino superior o igual al 85% en peso:
5112.11	- - De gramaje inferior o igual a 200 g/m2:
<u>5112.11.10.00</u>	- - - De lana
<u>5112.11.20.00</u>	- - - De vicuña
<u>5112.11.40.00</u>	- - - De alpaca o de llama
<u>5112.11.90.00</u>	- - - Los demás
5112.19	- - Los demás:
<u>5112.19.10.00</u>	- - - De lana
<u>5112.19.20.00</u>	- - - De vicuña
<u>5112.19.40.00</u>	- - - De alpaca o de llama

<u>5112.19.90.00</u>	- - - Los demás
5112.20	- Los demás, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales:
<u>5112.20.10.00</u>	- - De lana
<u>5112.20.20.00</u>	- - De vicuña
<u>5112.20.40.00</u>	- - De alpaca o de llama
<u>5112.20.90.00</u>	- - Los demás
5112.30	- Los demás, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas:
<u>5112.30.10.00</u>	- - De lana
<u>5112.30.20.00</u>	- - De vicuña
<u>5112.30.40.00</u>	- - De alpaca o de llama
<u>5112.30.90.00</u>	- - Los demás
5112.90	- Los demás:
<u>5112.90.10.00</u>	- - De lana
<u>5112.90.20.00</u>	- - De vicuña
<u>5112.90.40.00</u>	- - De alpaca o de llama
<u>5112.90.90.00</u>	- - Los demás
51.13	Tejidos de pelo ordinario o de crin.

2.2.3.6.12. Posición del Perú en el contexto del comercio mundial de las prendas de vestir de fibra de vicuña

Esta Industria del sector textil se ha posicionado como uno de los sectores principales de desarrollo de la economía nacional al registrar importantes niveles de crecimiento y desarrollo durante los últimos 15 años.

La característica más importante de este sector es la integración vertical, ya que se dispone de todas las etapas de la cadena productiva al contar con plantas desmotadoras, plantas de hilandería, tejeduría, tintorería y confección, y materias primas naturales: algodón, alpaca, vicuña y otros pelos finos.

Constituye una industria altamente generadora de empleo que utiliza en gran medida los recursos naturales del país, generando trabajo a otros sectores:

- Agrícola por el cultivo del algodón.
- Ganadero para la obtención de pelos finos y lanas.
- Industria del plástico para los botones, cierres, etc.
- Industria química por la utilización de insumos y colorantes.
- Industria de papel y cartón entre otros.
- Alto nivel tecnológico, pues ha aplicado una constante renovación y modernización de sus maquinarias y equipos, cuenta con sistemas computarizados para el manejo integral de la producción y la administración.

De acuerdo con PROINVERSIÓN (PROMPEX, 2016)

- Primer productor mundial de fibras de vicuña y alpaca.
- Reconocida calidad del algodón Pima peruano.
- Exportaciones: US\$ 2000 millones (año 2008).
- En los últimos 8 años las exportaciones del sector se han más que duplicado, manteniendo un ritmo de crecimiento promedio anual de 12 %.

- Se producen en el país prendas para las más renombradas marcas mundiales.
- Reconocida calidad como proveedor “full Packaged” de las mejores marcas del mundo en tejido de punto de algodón.

La industria peruana del sector textil se encuentra compuesta por dos grandes subsectores:

Sub Sector Textil – CIIU: 17: Hilados, Tejidos y Confecciones distintas a prendas de vestir.

Capítulos: 50 – 60 y 63 del Arancel de Aduanas

Sub Sector Prendas de Vestir – CIIU: 1810: Prendas de vestir, excepto las de cuero.

Ha quedado claro, que el Perú, en su Zona Sur, es en la que se encuentran instaladas las empresas textiles y confeccionistas de lana y alpaca.

2.2.3.6.13. Contexto de negocios peruano de camélidos

Para entender la dinámica de exportación de prendas de vestir de fibra de vicuña al mercado estadounidense, primero se debes efectuar un análisis del clima de negocios peruano de camélidos, el que está definido

por la acción y la interacción de cuatro factores determinantes de la competitividad de un *cluster*: las condiciones de los factores de producción, la estrategia, estructura y rivalidad empresarial, las condiciones de la demanda, y las industrias relacionadas y de apoyo.

A continuación, se mencionan los aspectos más importantes de cada uno de ellos.

- *Condiciones de los factores de producción*

Factores básicos. La alta calidad de la fibra de la vicuña es esencial para la aceptación de este producto en el mercado y para la competitividad de la industria que la procesa. Este tipo de fibra es un resultado de las condiciones climáticas en la Cordillera de los Andes. Otro factor de gran importancia es la calidad del material genético, el Perú cuenta con los mejores ejemplares de alpaca y vicuña.

El hecho de ser una especie perteneciente a la familia de los camellos hace de la alpaca y de la vicuña un animal resistente en general, y en especial, al ataque de algunas enfermedades, sobre todo de aquellas que suelen atacar a las principales especies ganaderas, como los

vacunos y ovinos. La reducida velocidad de crecimiento de los rebaños se ve agravada por las malas condiciones de salubridad en la crianza.

Cabe mencionar que es una ventaja que la selección de la fibra en la etapa preindustrial pueda ser hecha con mano de obra poco calificada. Sin embargo, los procesos de trasquila y selección de fibra tienen deficiencias serias que afectan la calidad del producto, debido a la limitada sofisticación de las técnicas empleadas.

Factores especializados. El Centro de Estudios de Camélidos, y el centro especializado en camélidos del Instituto Nacional de Investigación Agraria, indicó que se puede decir que Perú es uno de los principales generadores de investigación de camélidos en el mundo.

- *Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas*

A nivel de las empresas industriales, existe un aspecto que genera limitaciones a su desarrollo, que reside en los altos niveles de concentración de la producción entre los grandes grupos arequipeños.

Más aún, las principales empresas de la fase industrial están principalmente orientadas a la fabricación de productos que incorporan

muy bajo valor agregado y que son materia prima para la producción de piezas textiles en el exterior (como los *tops* e hilados básicos).

Por último, es evidente por las asimetrías entre los integrantes del *cluster* que existen bajos niveles de comunicación entre ellos, lo cual se ve agravado por la existencia de grandes niveles de desconfianza entre productores e industriales. La consecuencia de esto es la carencia de un diálogo que permita el establecimiento de una estrategia conjunta a lo largo del *cluster*.

- *Condiciones de la demanda*

En lo referente a la demanda internacional, hay un factor positivo que reside en la pequeña participación de la vicuña en el mercado de pelos finos, pues ello permite la posibilidad de ampliar significativamente la oferta tanto de prendas como de hilados, sin mayores esfuerzos de mercadeo.

En el mercado local, las condiciones son negativas: existe poca demanda entre los consumidores de mayor poder adquisitivo, la mayoría de los cuales habitan en la costa, y la demanda existente de estratos de menores ingresos es poco exigente.

- *Industrias relacionadas y de apoyo*

En este aspecto, un factor positivo es el trabajo de las instituciones públicas en lo referente a la protección de especies en peligro y protegidas, el cual ha tenido un éxito muy grande (el ejemplo de la recuperación de la vicuña, que hace 30 años estuvo al borde de la extinción).

El importante potencial de investigación de los centros universitarios especializados es sin duda muy positivo para el *cluster*, pero este potencial no se podrá hacer plenamente efectivo hasta que se desarrollen mecanismos estables de interacción con el sector privado, de oferta y demanda de desarrollos tecnológicos, y de difusión de tecnologías probadas.

2.2.4.6.14. Perú: Partida arancelaria en el marco del Tratado de Libre Comercio y ATPA con Estados Unidos

No cabe duda de que el Perú experimenta actualmente una expansión exportadora sin precedentes en su historia republicana y que ese impulso, sumado al acceso real al mercado estadounidense, puede generar una verdadera revolución exportadora que contribuya de manera decisiva al desarrollo del país, a la creación de empleos, a la mejora de los ingresos de los trabajadores y a la reducción de la pobreza. El Acuerdo de

Promoción Comercial (APC) Perú – EE.UU. se firmó en Washington D.C. el 12 de abril de 2006; y entró en Vigencia el 1 febrero 2009.

El mercado de Estados Unidos es importante para el Perú no sólo por el tamaño de su población (285 millones de personas) o por su gran poder adquisitivo (35 000 dólares anuales por habitante), sino también por la complementariedad existente entre las economías de ambos países. Debido a ello, y a la enorme diversidad del potencial productivo del Perú, existen oportunidades para los distintos sectores económicos a lo largo y ancho del país.

Hay que considerar que sólo 32 grupos de productos tienen un nivel de exportación a EE.UU superior a 5 millones de dólares y la mayor parte de ellos todavía tiene un techo para crecer. Entre ellos se encuentran espárragos, mangos, cebollas, algunos productos maderables, turbinas a gas y ciertos conductores eléctricos, el cemento, algunas especies de pescado congelado y diversas confecciones.

En este acuerdo se negociaron los siguientes capítulos: Trato Nacional y Acceso a Mercados, Textiles y Vestido, Reglas de Origen, Administración Aduanera y Facilitación del Comercio, Medidas Sanitarias

y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Defensa Comercial, Contratación Pública, Inversión, Comercio Transfronterizo de Servicios, Servicios financieros, Políticas de Competencia, Telecomunicaciones, Comercio Electrónico, Derechos de Propiedad Intelectual, Laboral, Medio Ambiente, Transparencia, Fortalecimiento de Capacidades Comerciales, Solución de Controversias.

Los principales productos exportados a los EE.UU. son: minerales/metales, textiles, productos pesqueros, petróleo crudo, café, cacao, artesanías, paprika, alcachofa, uva, mango, mandarina, espárragos.

EE.UU. es uno de los principales mercados de destino de exportación de productos peruanos.

Desde el año 1991, mediante la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA – siglas en inglés), el Perú contaba con preferencias arancelarias unilaterales otorgadas por los EE.UU. para el ingreso de ciertas mercancías, la cual estuvo vigente hasta el 2001. Desde el 2002, mediante la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA – siglas en inglés) los EE.UU. otorgan nuevamente

preferencias arancelarias, las cuales eran renovadas periódicamente, y que estuvieron vigentes hasta diciembre del 2010.

En este contexto, en el año 2004, previos estudios y coordinaciones de los sectores involucrados, se decide iniciar las negociaciones para un tratado de libre comercio, para proporcionar una apertura comercial integral permanente, el cual, brindaría la estabilidad indispensable para el incremento de inversiones en el sector exportador.

A partir de 2009, el APC vigente entre el Perú y los EE.UU. ha empezado ya a permitir potenciar el desarrollo económico del Perú a través del comercio, con expectativas de comercio nunca antes experimentadas, teniendo de forma consolidada un acceso perenne a mercados muy grandes.

▪ **Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga – ATPDEA**

Desde el año 1991, mediante la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA – siglas en inglés) el Perú contaba con preferencias unilaterales otorgadas por los EE.UU. para el ingreso de ciertas mercancías, este sistema estuvo vigente hasta el 2001. La Ley de

Promoción Comercial y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés) fue promulgada por el presidente de los Estados Unidos el 6 de agosto de 2002. Esta ley constituyó un régimen de excepción del pago de aranceles otorgados unilateralmente por Estados Unidos a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú con el objeto de renovar los beneficios del ATPA y extender las preferencias comerciales al sector de prendas de vestir (que anteriormente no se acogía al beneficio). Esta concesión unilateral buscó promover las exportaciones de la región andina mediante el establecimiento de un mercado preferencial capaz de generar fuentes de trabajo alternativas y el apoyo a la sustitución de cultivo de la hoja de coca y en la lucha contra el narcotráfico. El ATPDEA se renovaba periódicamente, y estuvo vigente hasta diciembre de 2010.

El Acuerdo de Promoción Comercial Perú – EE.UU. se firmó en Washington en el 2006, entrando en vigencia el 1° de febrero de 2009.

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.

- Garantiza el acceso preferencial permanente de las exportaciones peruanas a la economía más grande del mundo.
- Incrementa y diversifica las exportaciones, eliminando distorsiones causadas por aranceles, cuotas de importación, subsidios y barreras paraarancelarias y tiene en cuenta el nivel de competitividad del país para la definición de plazos de desgravación.
- Atrae flujos de inversión privada nacional y extranjera, propiciando el desarrollo de economías de escala, un mayor grado de especialización económica y una mayor eficiencia en la asignación de los factores productivos.
- Contribuye a mejorar calidad de vida de las personas a través del acceso del consumidor a productos más baratos y de mayor calidad y variedad, la expansión de la oferta de empleo, el incremento de los salarios reales en el sector exportador.
- Establece reglas claras y permanentes para el comercio de bienes y de servicios y para las inversiones, que fortalecen la institucionalidad, la competitividad y las mejores prácticas empresariales en el país.
- Crea mecanismos para defender los intereses comerciales peruanos en Estados Unidos y define mecanismos claros, transparentes y eficaces para resolver posibles conflictos de carácter comercial que puedan suscitarse.

- Refuerza la estabilidad de la política económica y de las instituciones, así como mejora la clasificación de riesgo del Perú, lo que contribuye a rebajar el costo del crédito y a consolidar la estabilidad del mercado de capitales.
- Reduce la vulnerabilidad de la economía a crisis financieras externas e incrementa la estabilidad de nuestros indicadores macroeconómicos, al estrechar vínculos con las tendencias de una de las economías más estables del mundo.
- Eleva la productividad de las empresas peruanas, al facilitar la adquisición de tecnologías más modernas y a menores precios, que promueven la exportación de manufacturas y servicios con valor agregado.

2.2.3.6.15. Organismos internacionales relacionados

– Organización Mundial de Comercio (OMC)

La Organización Mundial del Comercio (OMC) (2016) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores

de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

– **Consejo del Comercio de Mercancías de la OMC**

Dirigen la OMC los gobiernos miembros. Todas las decisiones importantes son adoptadas por la totalidad de los miembros, ya sea por sus Ministros (que se reúnen por lo menos una vez cada dos años) o por sus embajadores o delegados (que se reúnen regularmente en Ginebra). Las decisiones se adoptan normalmente por consenso.

A ese respecto, la OMC es diferente de otras organizaciones internacionales, por ejemplo, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. En la OMC no se delega la autoridad en una junta de directores ni en el jefe ejecutivo de la organización.

Cuando las disposiciones de la OMC imponen disciplinas con respecto a las políticas de los países, es como resultado de negociaciones celebradas entre los miembros de la organización. Las disposiciones las aplican los propios miembros, con arreglo a procedimientos convenidos negociados por ellos, que incluyen la posibilidad de sanciones comerciales. Pero esas sanciones las imponen los países miembros, con

la autorización de todos ellos. Es completamente diferente de lo que ocurre en otros organismos cuyos burócratas pueden, por ejemplo, inferir en la política de un país mediante la amenaza de retirarle el crédito.

La adopción de decisiones por consenso entre unos 150 miembros puede resultar difícil. Su principal ventaja es que las decisiones adoptadas de esa manera son más aceptables para todos los miembros y, a pesar de las dificultades, se han logrado algunos acuerdos notables. No obstante, de vez en cuando se oyen propuestas de creación de un órgano ejecutivo más pequeño: tal vez, por ejemplo, una junta de directores que representen a diferentes grupos de países. Por ahora, sin embargo, la OMC (2016) es una organización dirigida por sus miembros y basada en el consenso.

– **Órgano de Supervisión de los textiles (OST)**

Desde el 1º de enero de 1995, el comercio internacional de productos textiles y de vestido está experimentando un cambio fundamental en el marco del programa de transición de 10 años previsto en el Acuerdo de la OMC sobre los Textiles y el Vestido (ATV). Antes de que el Acuerdo entrara en vigor, gran parte de las exportaciones de textiles y vestido realizadas por los países en desarrollo a los países industrializados

estaba sujeta a contingentes con arreglo a un régimen especial al margen de las normas generales del GATT.

– **Acuerdo de la OMC sobre los Textiles y el Vestido 1995-2004 (ATV)**

El ATV es un instrumento transitorio, que se basa en los siguientes elementos fundamentales: a) los productos comprendidos, que abarcan principalmente los hilados, los tejidos, los artículos textiles confeccionados y las prendas de vestir; b) un programa de integración progresiva de los textiles y el vestido en las normas del GATT de 1994; c) un proceso de liberalización para incrementar progresivamente los contingentes existentes (hasta que se supriman), aumentando, en cada etapa, los coeficientes de crecimiento anuales; d) un mecanismo de salvaguardia de transición aplicable, durante el período de transición, en los casos de perjuicio grave o amenaza de perjuicio grave a la rama de producción nacional; e) el establecimiento de un Órgano de Supervisión de los Textiles (“OST”) encargado de supervisar la aplicación del acuerdo y de garantizar el estricto cumplimiento de las normas; y f) otras disposiciones, como las normas sobre la elusión de contingentes, la administración de las restricciones, el trato de las restricciones aplicadas fuera del AMF y los

demás compromisos contraídos de conformidad con los acuerdos y procedimientos de la OMC que afectan a ese sector.

– **Oficina Internacional de los textiles y las prendas de vestir**

Fue fundado en 1984; es una organización intergubernamental de países en desarrollo, exportadores de textiles y ropa. Es la única organización internacional exclusiva de países en desarrollo; administrado y financiado por ellos.

Sus miembros son: Argentina, Bangladesh, Brasil, China, Colombia, Costa Rica, Egipto, El Salvador, Guatemala, Honduras, Hong Kong, India, Indonesia, Corea, Macao, Maldives, México, Pakistán, Paraguay, Perú, Sri Lanka, Tailandia, Uruguay y Vietnam.

Esta Oficina se creó en respuesta a las restricciones que los países desarrollados imponían a la importación de textiles y ropa de los países en desarrollo. Su objetivo es la eliminación de la discriminación y proteccionismo dirigido contra alguno de sus miembros exportadores de textiles y ropa en el mercado mundial.

El 85,6 % de las importaciones mundiales de prendas de vestir en el 2010 fueron generadas en 15 economías, siendo la Unión Europea el mayor importador de prendas de vestir del mundo (US\$ 164 mil millones), le siguen en orden de importancia Estados Unidos (US\$ 82 mil millones), Japón (US\$ 27 mil millones), Hong Kong (US\$ 17 mil millones), Canadá (US\$ 8 mil millones), Rusia (US\$ 7 mil millones) y Suiza (US\$ 5 mil millones). (Gráfico 1)

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

Para efectos de esta investigación, se considera necesario consignar los siguientes conceptos para contribuir a un mejor entendimiento:

ATPA/ATPDEA

Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y la segunda, denominada la *Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas* renueva y amplía los beneficios unilateralmente otorgados por el gobierno de Estados Unidos a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú mediante la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA), que venció en 2001-12-04. Esta nueva ley se aplicará retroactivamente desde la fecha de vencimiento del ATPA y estará vigente hasta el 31 de diciembre de 2006. Estados Unidos es el principal socio comercial de la Comunidad Andina,

conformada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. De acuerdo con cifras de la USITC, en el año 2008 las exportaciones andinas hacia los Estados Unidos (EE.UU.) alcanzaron una cifra récord de US\$ 30 029 millones, de los cuales US\$ 13 778 millones se comercializaron a través del ATPDEA. En términos del comercio global de la Comunidad Andina, estas cifras indican que el 30,3 % de las exportaciones totales de la Comunidad Andina (CAN) se dirigieron a ese país. Del lado de las importaciones ocurre una situación similar, los Estados Unidos es el principal proveedor de las compras externas de los países andinos; en el año 2008, las importaciones andinas provenientes de ese país alcanzaron una cifra récord de US\$ 20 717 millones, cifra que representa el 22,0 % del total de las importaciones andinas (andina.org, 2010).

Exportación

Tiene su origen en el vocablo latino *exportatio* y menciona a la acción y efecto de exportar (cuando un país vende mercancías a otro). La exportación también es el conjunto de las mercancías o géneros que se exportan.

Fibra textil

En el ámbito de la industria textil, se denomina fibra o fibra textil al conjunto de filamentos o hebras susceptibles de ser usados para formar hilos, bien sea mediante hilado, o mediante otros procesos físicos o químicos. Así, la fibra es la estructura básica de los materiales textiles.

Fibra textil natural

Son sustancias muy alargadas producidas por plantas y animales, que se pueden hilar para obtener hebras, hilos o cordelería. En tejidos, en géneros de punto, en esteras o unidas, forman telas esenciales para la sociedad." (Fibras naturales, 2015).

Mercado

Ambiente social o virtual "en que asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a un determinado precio" o contraprestación (Manene, 2012, párr.7).

Prendas de vestir

Vestimentas, vestidos, ropa. permite evitar el contacto del aire frío o de la lluvia con la piel, proteger al cuerpo de la radiación ultravioleta y las quemaduras producidas por el sol, y ocultar los genitales y las partes del

cuerpo que se evitan mostrar en público y no salir al mundo desnudos, los seres humanos usan la ropa también para protegerse del clima, especialmente a instancias del invierno, la estación del año más fría y en la cual es habitual usar ropa netamente de abrigo, para abrigar justamente y de esta manera no sentir el frío de la calle que podría hacerles enfermar. (Definicion.DE, 2015; Definición ABC, 2015).

Vicuña

Las vicuñas (*Vicugna vicugna*, Molina 1782, Miller 1924) y los guanacos (*Lama guanicoe*, Müller 1776) son los herbívoros nativos silvestres más importantes de las estepas de América del Sur, siendo los ungulados dominantes en una fauna rica en roedores, pero pobre en grandes mamíferos (Franklin 1983). Al mostrar muchas similitudes morfológicas con las especies domésticas llamas (*Lama glama*, Linnaeus 1758) y alpacas (*Lama pacos*, Linnaeus 1758), de las cuales guanacos y vicuñas son ancestros, respectivamente, se tiende a agrupar a las cuatro especies en lo que se refiere a conservación, manejo y políticas ambientales. Es de suma importancia diferenciar a las especies silvestres (en aymara: "salqa") de las domésticas (en aymara: "uywa") en lo relativo a su utilización. En el caso de las primeras, ésta debe enmarcarse en un manejo de uso sustentable, mientras que en las domésticas el manejo es

típicamente el ganadero o pecuario. Se define a la domesticación como "el proceso por medio del cual una población de animales se adapta al hombre y al ambiente de cautividad por una combinación de cambios genéticos que ocurren en varias generaciones y, asimismo, a eventos de desarrollo y cambios inducidos por el ambiente que se repiten en cada generación" (Price 1 984; Austral, 2002).

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de estudio fue no experimental, ya que no se manipuló las variables de estudio. El diseño corresponde a un estudio descriptivo, “ya que se realiza sin manipular deliberadamente variables” (Hernández, Fernández y Baptista, 2010, p.149).

En el presente estudio se analizó, describió y sistematizó el estado del arte de alcance nacional e internacional en materia de política arancelaria y dinamismo exportador del Perú en el marco de la exportación de prendas de vestir de fibra de vicuña específicamente al mercado estadounidense.

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. Población

La conceptualización y los procedimientos operativos para establecer la población y la muestra son esenciales en el campo de las

ciencias sociales, a fin de generalizar los resultados obtenidos de una muestra a la población (Serrano, 2017).

Población de estudio: Nomenclaturas HTS, TARIC, NANDINA, NALADISA, sobre importación y exportación de prendas de vestir de fibra de vicuña pura al mercado estadounidense dentro de la actividad de las industrias nacionales ubicadas en la ciudad de Arequipa, que es el lugar donde se encuentran las empresas industrializadoras y comercializadoras de las prendas de vestir de fibra de vicuña y montos en moneda extranjera de dólares por concepto de inversión.

3.2.2. Muestra

Tamaño de muestra: según criterios de inclusión

Nomenclaturas: HTS, TARIC, NANDINA.

Exportaciones prendas de vestir de fibra de vicuña de años 2005 al 2017.

Tipo de muestreo: no probabilístico.

3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

– Variables de estudio

a. Variable independiente:

Dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria.

b. Variable dependiente:

Dinamismo exportador de prendas de vestir de fibras de vicuña pura.

Variable de estudio	Indicadores	Unidad/Categorías	Escala
Dificultad de identificación de contenido de la partida arancelaria	Contenido de la partida arancelaria	NOMENCLATURA NANDINA: Subpartida 5112.11.20.00 (Tejidos de lana peinada o pelo fino peinado. - Con un contenido de lana o pelo fino superior o igual al 85% en peso: (gramaje inferior o igual a 200 g/m ²)	Sí No
		NOMENCLATURA HTS Subpartida inexistente TLC	
Dinamismo exportador de prendas de vestir de fibra pura de vicuña	<ul style="list-style-type: none"> – Volumen de exportación – Operaciones exportadoras 	Miles de dólares	Razón

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Técnica de recolección

Encuesta: se utilizó la técnica de la observación y análisis documental.

Instrumentos de recolección de datos

Para el presente trabajo de investigación, se aplicó una ficha de recolección de datos:

Ficha de recolección de datos						
Categoría	Código	Nomenclatura	Descripción	Normativa	Exportación	Volumen y operaciones exportadoras
Año de estudio	<u>5111.90.20.0</u> 0 / 5112302000 / 5105392000 / 5112202000	NANDINA HTSA (Revision 2) HTSA (TLC)	Características	MERCOSU R NANDINA HTS TLC	kilogramos	Miles de dólares

3.5. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

Para el tratamiento de datos se empleó el paquete estadístico SPSS versión 23,0, para fines de elaboración de tablas estadísticas, figuras y

para realizar el contraste estadístico de las hipótesis la prueba de Kruskal Wallis.

El análisis de datos implicó las siguientes técnicas estadísticas, continuando el siguiente orden de procedimiento:

- a) Tablas de frecuencias y figuras estadísticas, con el propósito de sintetizar la información recogida para un análisis unidimensional.
- b) Prueba de Kruskal Wallis para muestras independientes para verificar las hipótesis planteadas.
- c) Prueba de significancia de la distribución normal (Z). Se analizó la significación, en función del p valor (significancia asintótica), ya que un nivel de significación o valor α superiores o iguales al p- valor 0,05 llevarán a no rechazar la hipótesis estadística nula.

CAPÍTULO IV

MARCO FILOSÓFICO

El fenómeno de estudio – política arancelaria y dinamismo exportador de prendas de vestir de fibra de vicuña al mercado estadounidense – se enmarca en el campo de las ciencias sociales, por tanto, se abordó a partir del enfoque “Empírico /Analítico en tanto que concibe a las ciencias sociales como Ciencias Explicativas [...] y el Enfoque Fenomenológico –Hermenéutico que conciben las Ciencias Sociales como Ciencias Comprensivas –Interpretativas [...]” (Parra, 2005, p.76).

Cabe anotar, que el enfoque empírico /analítico, de las ciencias está dado por el conocimiento verdadero que ella posibilita, el que proviene de la experiencia, de la inducción que realizan los sentidos de todo aquello que nos rodea, ya que el razonamiento inductivo considera que la observación desprejuiciada de la realidad, faculta al observador para emitir enunciados singulares verdaderos. En tal sentido, el desarrollo del campo de estudio y de la forma de abordar la *política arancelaria y el dinamismo exportador*, resulta en una propuesta plausible que podría ser

la conjunción de un criterio metodológico – la pretensión de analizar las ideas o conceptos en sus distintos elementos – junto con un objetivo estilístico – alcanzar la claridad expositiva (García-Baró,1998, 11).

En tanto, que el enfoque fenomenológico - hermenéutico según Dilthey, pone énfasis en tres conceptos claves: la experiencia, la expresión y la comprensión o entendimiento. El primero, referido al "propio acto de la conciencia [...] es algo que existe antes de que el pensamiento reflexivo acometa la separación entre sujeto y objeto (Dilthey, 2005,114), postura que constituye el cimiento de la fenomenología del siglo XX. El segundo - la expresión - está referida a "cualquier cosa que refleja la huella de la vida interior del hombre. Se trata de las objetivaciones de la vida humana" (Dilthey, 2005,115), soslayando la introspección. El tercer concepto - la comprensión o entendimiento- implica que para "comprender es necesaria la actividad combinada de todos los poderes mentales de la aprehensión " , es decir, la explicación de los hechos a través del intelecto, por tanto, " la historicidad y la temporalidad son dimensiones inherentes e inevitables de toda comprensión" (Dilthey, 2005, 116), en tal sentido, el fenómeno de estudio *política arancelaria y el dinamismo exportador*, se estudia en el contexto de la hermenéutica, ya que los hechos se desenvuelven en "una relación

del todo con las partes mirada desde una determinada posición" (Dilthey, 2005, 116) pero siempre con un sentido histórico, en un tiempo determinado y en un contexto , por lo que (Parra, 2005,117) acota que "es siempre parte de una determinada situación" .

En suma, el objeto de estudio se encuadra para su análisis y abordaje, desde estas dos perspectivas epistemológicas.

CAPÍTULO V

RESULTADOS

5.1. CARACTERIZACIÓN DE LA DIFICULTAD EN LA IDENTIFICACIÓN DEL CONTENIDO DE LA PARTIDA ARANCELARIA DENTRO DEL CONTEXTO DE LA POLÍTICA ADUANERA PERUANA

Para identificar el contexto y caracterizar la dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria, según la política aduanera peruana vigente en el año de estudio, se ha establecido por año las características de la partida arancelaria según la nomenclatura y normativa.

Categorías	2005		2006		2007	
	<u>5111.90.20.00</u> / 5112302000 / 5105392000 /5112202000	9902.12.79	<u>5111.90.20.00</u> / 5112302000 / 5105392000 /5112202000	9902.12.79	<u>5111.90.20.00</u> / 5112302000 / 5105392000 /5112202000	9902.12.79
Nomenclatura	NANDINA	HTSA (Revison 2)	NANDINA	HTSA (Revison 2)	NANDINA	HTSA
Descripción Arancelaria	Los demas tejidos de pelo fino cardado de vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas : De vicuña / Pelo fino, cardado o peinado (exc. lana y pelo de cabra de Cachemira) : De vicuña /Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales : De vicuña	Tejidos de pelo de vicuña cardado, que contengan el 85 por ciento o más en peso de pelo de vicuña y un peso que no exceda los 300 g / m2 (previsto en la subpartida 5111.11.70)	Los demas tejidos de pelo fino cardado de vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas : De vicuña / Pelo fino, cardado o peinado (exc. lana y pelo de cabra de Cachemira) : De vicuña /Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales : De vicuña	Tejidos de pelo de vicuña cardado, que contengan el 85 por ciento o más en peso de pelo de vicuña y un peso que no exceda los 300 g / m2 (previsto en la subpartida 5111.11.70)	Los demas tejidos de pelo fino cardado de vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas : De vicuña / Pelo fino, cardado o peinado (exc. lana y pelo de cabra de Cachemira) : De vicuña /Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales : De vicuña	Tejidos de pelo de vicuña cardado, que contengan el 85 por ciento o más en peso de pelo de vicuña y un peso que no exceda los 300 g / m2 (previsto en la subpartida 5111.11.70)
Normativa	MERCOSUR/ NANDINA / HTS		MERCOSUR/ NANDINA / HTS		MERCOSUR/ NANDINA / HTS	
Exportacion en kilogramos**	Nd		Nd		Nd	

* 2018 HTSA Revisión 14 (Partida que no ha variado, y la Revisión no alteró esta Partida Arancelaria incluso cuando entró en vigencia el TLC con U.S.A.)

** Sólo de Fibra de vicuña y derivados

Nd: Información no disponible

Figura 4. Exportación según categoría, nomenclatura, descripción arancelaria, normativa y exportación en kilogramos de tejidos de vicuña, periodo 2005, 2006 y 2007

Fuente: Trade Map (2018) / Veritrade (2018) / Agronomes & Vétérinaires (2018)

2008		2009		2010	
5111.90.20.00 / 5112302000 / 5105392000 /5112202000	9902.12.79	5111.90.20.00 / 5112302000 / 5105392000 /5112202000	9902.12.79	5111.90.20.00 / 5112302000 / 5105392000 /5112202000	9902.12.79
NANDINA	HTSA	NANDINA	HTSA	NANDINA	HTSA
Los demas tejidos de pelo fino cardado de vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas : De vicuña / Pelo fino, cardado o peinado (exc. lana y pelo de cabra de Cachemira) : De vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales : De vicuña	Tejidos de pelo de vicuña cardado, que contengan el 85 por ciento o más en peso de pelo de vicuña y un peso que no exceda los 300 g / m2 (previsto en la subpartida 5111.11.70)	Los demas tejidos de pelo fino cardado de vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas : De vicuña / Pelo fino, cardado o peinado (exc. lana y pelo de cabra de Cachemira) : De vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales : De vicuña	Tejidos de pelo de vicuña cardado, que contengan el 85 por ciento o más en peso de pelo de vicuña y un peso que no exceda los 300 g / m2 (previsto en la subpartida 5111.11.70)	Los demas tejidos de pelo fino cardado de vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas : De vicuña / Pelo fino, cardado o peinado (exc. lana y pelo de cabra de Cachemira) : De vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales : De vicuña	Tejidos de pelo de vicuña cardado, que contengan el 85 por ciento o más en peso de pelo de vicuña y un peso que no exceda los 300 g / m2 (previsto en la subpartida 5111.11.70)
MERCOSUR/ NANDINA / HTS		MERCOSUR/ TLC de Perú con la E.U./ NANDINA / HTS		MERCOSUR/ TLC de Perú con la E.U./ NANDINA / HTS	
120		23		28	

* 2018 HTSA Revisión 14 (Partida que no ha variado, y la Revisión no alteró esta Partida Arancelaria incluso cuando entró en vigencia el TLC con U.S.A.)

** Sólo de Fibra de vicuña y derivados

Nd: Información no disponible

Figura 5. Exportación según categoría, nomenclatura, descripción arancelaria, normativa y exportación en kilogramos de tejidos de vicuña, periodo 2008, 2009 y 2010

Fuente: Trade Map (2018) / Veritrade (2018) / Agronomes & Vétérinaires (2018)

2011		2012		2013	
5111.90.20.00 / 5112302000 / 5105392000 /5112202000	9902.12.79	5111.90.20.00 / 5112302000 / 5105392000 /5112202000	9902.12.79	5111.90.20.00 / 5112302000 / 5105392000 /5112202000	9902.12.79
NANDINA	HTSA	NANDINA	HTSA	NANDINA	HTSA
Los demas tejidos de pelo fino cardado de vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas : De vicuña / Pelo fino, cardado o peinado (exc. lana y pelo de cabra de Cachemira) : De vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales : De vicuña	Tejidos de pelo de vicuña cardado, que contengan el 85 por ciento o más en peso de pelo de vicuña y un peso que no exceda los 300 g / m2 (previsto en la subpartida 5111.11.70)	Los demas tejidos de pelo fino cardado de vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas : De vicuña / Pelo fino, cardado o peinado (exc. lana y pelo de cabra de Cachemira) : De vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales : De vicuña	Tejidos de pelo de vicuña cardado, que contengan el 85 por ciento o más en peso de pelo de vicuña y un peso que no exceda los 300 g / m2 (previsto en la subpartida 5111.11.70)	Los demas tejidos de pelo fino cardado de vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas : De vicuña / Pelo fino, cardado o peinado (exc. lana y pelo de cabra de Cachemira) : De vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales : De vicuña	Tejidos de pelo de vicuña cardado, que contengan el 85 por ciento o más en peso de pelo de vicuña y un peso que no exceda los 300 g / m2 (previsto en la subpartida 5111.11.70)
MERCOSUR/ TLC de Perú con la E.U./ NANDINA / HTS		MERCOSUR/ TLC de Perú con la E.U./ NANDINA / HTS		MERCOSUR/ TLC de Perú con la E.U. / TLC de Perú con UE/ NANDINA / HTS /TARIC	
29		5		32	

* 2018 HTSA Revisión 14 (Partida que no ha variado, y la Revisión no alteró esta Partida Arancelaria incluso cuando entró en vigencia el TLC con U.S.A.)

** Sólo de Fibra de vicuña y derivados

Nd: Información no disponible

Figura 6. Exportación según categoría, nomenclatura, descripción arancelaria, normativa y exportación en kilogramos de tejidos de vicuña, periodo 2011, 2012 y 2013

Fuente: Trade Map (2018) / Veritrade (2018) / Agronomes & Vétérinaires (2018)

2014		2015		2016		2017	
5111.90.20.00 / 5112302000 / 5105392000 /5112202000	9902.12.79	5111.90.20.00 / 5112302000 / 5105392000 /5112202000	9902.12.79	5111.90.20.00 / 5112302000 / 5105392000 /5112202000	9902.12.79	5111.90.20.00 / 5112302000 / 5105392000 /5112202000	9902.12.79
NANDINA	HTSA	NANDINA	HTSA	NANDINA	HTSA	NANDINA	HTSA *
Los demas tejidos de pelo fino cardado de vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas : De vicuña / Pelo fino, cardado o peinado (exc. lana y pelo de cabra de Cachemira) : De vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales : De vicuña	Tejidos de pelo de vicuña cardado, que contengan el 85 por ciento o más en peso de pelo de vicuña y un peso que no exceda los 300 g / m2 (previsto en la subpartida 5111.11.70)	Los demas tejidos de pelo fino cardado de vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas : De vicuña / Pelo fino, cardado o peinado (exc. lana y pelo de cabra de Cachemira) : De vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales : De vicuña	Tejidos de pelo de vicuña cardado, que contengan el 85 por ciento o más en peso de pelo de vicuña y un peso que no exceda los 300 g / m2 (previsto en la subpartida 5111.11.70)	Los demas tejidos de pelo fino cardado de vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas : De vicuña / Pelo fino, cardado o peinado (exc. lana y pelo de cabra de Cachemira) : De vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales : De vicuña	Tejidos de pelo de vicuña cardado, que contengan el 85 por ciento o más en peso de pelo de vicuña y un peso que no exceda los 300 g / m2 (previsto en la subpartida 5111.11.70)	Los demas tejidos de pelo fino cardado de vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas : De vicuña / Pelo fino, cardado o peinado (exc. lana y pelo de cabra de Cachemira) : De vicuña / Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales : De vicuña	Tejidos de pelo de vicuña cardado, que contengan el 85 por ciento o más en peso de pelo de vicuña y un peso que no exceda los 300 g / m2 (previsto en la subpartida 5111.11.70)
MERCOSUR/ TLC de Perú con la E.U. / TLC de Perú con UE/ NANDINA / HTS / TARIC		MERCOSUR/ TLC de Perú con la E.U. / TLC de Perú con UE/ NANDINA / HTS / TARIC		MERCOSUR/ TLC de Perú con la E.U. / TLC de Perú con UE/ NANDINA / HTS / TARIC		MERCOSUR/ TLC de Perú con la E.U. / TLC de Perú con UE/ NANDINA / HTS / TARIC	
2		Nd		3		9	

* 2018 HTSA Revisión 14 (Partida que no ha variado, y la Revisión no alteró esta Partida Arancelaria incluso cuando entró en vigencia el TLC con U.S.A.)

** Sólo de Fibra de vicuña y derivados

Nd: Información no disponible

Figura 7. Exportación según categoría, nomenclatura, descripción arancelaria, normativa y exportación en kilogramos de tejidos de vicuña, periodo 2014 al 2017

Fuente: Trade Map (2018) / Veritrade (2018) / Agronomes & Vétérinaires (2018)

La política aduanera peruana durante el periodo 2005 al 2008 se rigió bajo la prescripción del marco normativo del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), las que son “negociadas y aprobadas por los órganos decisorios del bloque” (MERCOSUR,2018) del cual Perú es un Estado Parte; Igualmente, en la NANDINA que constituye la “Nomenclatura Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina, que se basa en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías” (SUNAT,2016) y Harmonized Tariff Schedule of the United States (HTS) o Arancel Armonizado de Estados Unidos.

El 2018 HTSA Revisión 14 (Partida que no ha variado, y la Revisión no alteró esta partida arancelaria incluso cuando entró en vigencia el TLC con U.S.A.). Asimismo, la fibra de vicuña exportada, hasta el 85 % pura. De otro lado, sólo se exporta fibra de vicuña y derivado.

A partir de 2009 a la fecha, se rige además de la normativa específica de la materia establecida por el MERCOSUR, NANDINA y HTS por el Tratado de Libre Comercio de Perú con Estados Unidos, que se implementa en ambos países el 1 de febrero de 2009, con acuerdos que tienen carácter vinculante y propósitos comunes de eliminar las barreras de intercambio comercial, consolidar y favorecer el acceso a servicios y

bienes y promover la inversión privada.

En este punto, es importante mencionar que las partidas continúan sin modificaciones, no aprecian cambios como por ejemplo la implementación de un tarifario plano o nuevas partidas para su liberación. Por ejemplo, la partida arancelaria para la fibra de vicuña no ha variado, aún se considera el 85 % de las fibras de vicuña, como si fuesen puras o 100 % fibras de vicuña, pero mezcladas con fibra sintética.

En consecuencia, la dificultad esencial de la identificación del contenido de la partida arancelaria dentro del contexto de la política aduanera peruana se centra en la inexistencia de una partida arancelaria específica que determine la exportación de prendas de vestir de fibra de vicuña pura, ya que, a la fecha, la dinámica de operaciones de exportación está referido fundamentalmente a fibra de vicuña sin procesar. (Tabla 4, 5, 6 y 7)

Tabla 4

Sección XI Materias textiles y sus manufacturas y Capítulo 51 lana y pelo fino u ordinario, hilados y tejidos de CRIN

SECCIÓN: XI Materias textiles y sus manufacturas	
CAPÍTULO:51 lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	
51.1	Hilados de pelo ordinario o de crin (incluidos los hilados de crin entorchados), aunque estén acondicionados para la venta al por menor:
51.1	Hilados de pelo ordinario o de crin (incluidos los hilados de crin entorchados), aunque estén acondicionados para la venta al por menor:
<u>5110.00.10.00</u>	- Sin acondicionar para la venta al por menor
<u>5110.00.90.00</u>	- Los demás
51.11	Tejidos de lana cardada o pelo fino cardado.
	- Con un contenido de lana o pelo fino superior o igual al 85% en peso:
5111.11	-- De gramaje inferior o igual a 300 g/m2:
<u>5111.11.10.00</u>	--- De lana
5111.11.20.00	--- De vicuña
<u>5111.11.40.00</u>	--- De alpaca o de llama
<u>5111.11.90.00</u>	--- Los demás
5111.19	-- Los demás:
<u>5111.19.10.00</u>	--- De lana
<u>5111.19.20.00</u>	--- De vicuña
<u>5111.19.40.00</u>	--- De alpaca o de llama
<u>5111.19.90.00</u>	--- Los demás
5111.2	- Los demás, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales:
<u>5111.20.10.00</u>	-- De lana
<u>5111.20.20.00</u>	-- De vicuña
<u>5111.20.40.00</u>	-- De alpaca o de llama
<u>5111.20.90.00</u>	-- Los demás
5111.3	- Los demás, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas:
<u>5111.30.10.00</u>	-- De lana
<u>5111.30.20.00</u>	-- De vicuña
<u>5111.30.40.00</u>	-- De alpaca o de llama
<u>5111.30.90.00</u>	-- Los demás

- 5111.9** - Los demás:
 - 5111.90.10.00 - - De lana
 - 5111.90.20.00 - - **De vicuña**
 - 5111.90.40.00 - - De alpaca o de llama
 - 5111.90.90.00 - - Los demás
- 51.12 Tejidos de lana peinada o pelo fino peinado.
 - Con un contenido de lana o pelo fino superior o igual al 85% en peso:
 - 5112.11** - - De gramaje inferior o igual a 200 g/m2:
 - 5112.11.10.00 - - - De lana
 - 5112.11.20.00 - - - De vicuña
 - 5112.11.40.00 - - - De alpaca o de llama
 - 5112.11.90.00 - - - Los demás
 - 5112.19** - - Los demás:
 - 5112.19.10.00 - - - De lana
 - 5112.19.20.00 - - - De vicuña
 - 5112.19.40.00 - - - De alpaca o de llama
 - 5112.19.90.00 - - - Los demás
 - 5112.2** - Los demás, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales:
 - 5112.20.10.00 - - De lana
 - 5112.20.20.00 - - De vicuña
 - 5112.20.40.00 - - De alpaca o de llama
 - 5112.20.90.00 - - Los demás
 - 5112.3** - Los demás, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas:
 - 5112.30.10.00 - - De lana
 - 5112.30.20.00 - - De vicuña
 - 5112.30.40.00 - - De alpaca o de llama
 - 5112.30.90.00 - - Los demás
 - 5112.9** - Los demás:
 - 5112.90.10.00 - - De lana
 - 5112.90.20.00 - - De vicuña
 - 5112.90.40.00 - - De alpaca o de llama
 - 5112.90.90.00 - - Los demás
 - 51.13** Tejidos de pelo ordinario o de crin.

Fuente: SUNAT (2018)

Se ha verificado que, en las Partidas Arancelarias indicadas, sólo determina hasta el 85 % del peso de la fibra como pura; sin embargo, se debe entender que no existe ninguna de las Partidas Arancelarias que determina Prendas de vestir (Tabla 4)

Se debemos indicar que el Capítulo es el 51 de la NANDINA, siendo la partida arancelaria similar la determinada como 5105.39.20.00 que refiere a la vicuña, pero no a prendas de vestir (Tabla 4).

Como se aprecia de lo anterior, se tiene que ninguna de las secciones, capítulos y por tanto nomenclaturas arancelarias, vinculadas a la exportación de fibra de vicuña, corresponde con la descripción: "Prendas de vestir de Fibra de Vicuña pura o al 100 %", con lo que se evidencia que las prendas de fibra de vicuña se encuentran incluidas en varias partidas arancelarias y en capítulos diferentes, por lo que se hace dificultosa la identificación de una partida arancelaria específica, más aún cuando la HTS considera el 85 % de composición de la prenda de vestir como pura, a pesar de que el 25 % restante sea de fibra sintética o natural que no es igual a la fibra de vicuña.

Tabla 5*Partida arancelaria y contenido*

PARTIDA ARANCELARIA	CONTENIDO
5111.90.20.00	Los demás tejidos de pelo fino cardado de vicuña
5112302000	Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85 % en peso, mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales discontinuas: De vicuña
5105392000	Pelo fino, cardado o peinado (exc. lana y pelo de cabra de Cachemira): De vicuña Tejidos con un alto contenido de lana peinada o pelo fino peinado, pero < 85 % en peso, mezclados exclusiva o principalmente con filamentos sintéticos o artificiales: De vicuña

Fuente: TRADE MAP (2018)

Interpretación

Las partidas arancelarias contienen por separadas las prendas de vestir que incluyen en su composición fibra de vicuña; es decir, medias, chompas, bufandas, etc. de prendas de vestir al 85 % combinada. (Tabla 5)

5.2. DINAMISMO EXPORTADOR DE PRENDAS DE VESTIR DE FIBRA DE VICUÑA PURA AL MERCADO ESTADOUNIDENSE

Tabla 6

Sistema de arancel armonizado (2018 HTSA Revisión 14)

Partida arancelaria	Contenido
9902.12.79	Tejidos de pelo de vicuña cardado, que contengan el 85 % o más en peso de pelo de vicuña y un peso que no exceda los 300 g / m ² (previsto en la subpartida 5111.11.70)
9902.12.80	Tejidos de pelo de vicuña cardado, que contienen 85 % o más en peso de pelo de vicuña y un peso superior a 300 g / m ² (previsto en la subpartida 5111.19.60).
9902.12.81	Tejidos de pelo de vicuña peinado, tales como el 85 % o más en peso de pelo de vicuña, de un peso que no exceda de 200 g / m ² (previsto en la subpartida 5112.11.60).
9902.12.82	Tejidos de pelo de vicuña peinado, tales como el 85 % o más en peso de pelo de vicuña y un peso superior a 200 g / m ² (previsto en la subpartida 5112.19.95).

Fuente: HTS SA

Tabla 7

Productos exportados por Perú en la categoría 51 Lana y pelo fino u ordinario, hilados y tejidos de crin (miles de dólares)

Código	Descripción del producto	Valor exportado en 2013	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017
5105	Lana y pelo fino u ordinario, cardados o peinados, incl. "la lana peinada a granel"	42 938	67 273	54 969	40 905	79 105
5109	Hilados de lana o pelo fino, acondicionados para la venta al por menor	31 483	36 387	38 075	38 098	43 086
5101	Lana sin cardar ni peinar	18 999	22 700	23 724	20 258	23 684
5108	Hilados de pelo fino cardado o peinado (exc. de lana y acondicionados para la venta al por . . .	21 091	29 411	22 675	20 355	13 810
5107	Hilados de lana peinada (exc. acondicionados para la venta al por menor)	10 304	9 469	11 085	10 393	10 351
5112	Tejidos de lana peinada o pelo fino peinado (exc. tejidos para usos técnicos de la partida . . .	7 651	8 813	9 028	6 988	7 590
5102	Pelo fino u ordinario, sin cardar ni peinar (exc. lana, pelo y cerdas de cepillería y crin, . . .	1 601	1 528	2 213	1 947	3 490
5103	Desperdicios de lana o pelo fino u ordinario, incl. los desperdicios de hilados (exc. las hilachas . . .	1 150	2 974	2 607	2 049	2 102
5111	Tejidos de lana cardada o pelo fino cardado (exc. tejidos para usos técnicos de la partida . . .	221	249	84	292	261
5104	Hilachas de lana o pelo fino u ordinario, sin cardar ni peinar	0	10	0	110	94
5106	Hilados de lana cardada (exc. acondicionados para la venta al por menor)	39	84	16	8	5
5110	Hilados de pelo ordinario o de crin, incl. los hilados de crin entorchados, incl. acondicionados . . .	0	1	0	2	0

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) desde enero de 2017. Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE hasta enero de 2017.

Interpretación

Es de notarse, de acuerdo a la Tabla 7 que no existe una Partida Arancelaria que determine “Prendas de Vestir”, por lo que es una prueba más de que al exportador se le hace dificultosa la identificación de la *partida arancelaria*, más aún, no existe Partida Arancelaria en la que se indica fibra de vicuña pura, admitiendo sólo hasta el máximo del 85 %, al igual que en la Tabla siguiente, incluso algunas de las partidas excluyen a la fibra de vicuña.

Tabla 8

Comercio bilateral entre Perú y Estados Unidos de América: Producto 51 lana y pelo fino ordinario, hilados y tejidos (miles de dólares americanos), periodo 2015-2017

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Estados Unidos de América			Estados Unidos de América importa desde el mundo			Perú exporta hacia el mundo		
		Val or en 2015	Val or en 2016	Val or en 2017	Val or en 2015	Val or en 2016	Val or en 2017	Val or en 2015	Val or en 2016	Val or en 2017
		16	15	16	41	42	38	38	43	
5109	Hilados de lana o pelo fino, acondicionados para la venta al por menor	64	91	42	46	17	39	07	09	
		0	1	6	531	3	2	5	8	
		1	1	1		87	97	9	6	
5112	Tejidos de lana peinada o pelo fino peinado (exc. tejidos para usos técnicos de la partida	14	31	60	107	10	05	02	98	
		2	5	1	027	1	2	8	8	
		1	1	1		37	35	11	10	
5107	Hilados de lana peinada (exc. acondicionados para la venta al por menor)	88	46	48	50	40	61	08	39	
		0	1	2	278	9	1	5	3	
						4	5	22	20	
5108	Hilados de pelo fino cardado o peinado (exc. de lana y acondicionados para la venta al por mayor	53	53	39	6	85	74	67	35	
		6	5	1	842	6	0	5	5	
						37	37			
5111	Tejidos de lana cardada o pelo fino cardado (exc. tejidos para usos técnicos de la partida	17	54	64	606	7	7	84	2	
						2	3	2	1	
						15	12	54	40	
5102	Pelo fino u ordinario, sin cardar ni peinar (exc. lana, pelo y cerdas de cepillería y crin	0	0	35	850	5	4	3	7	
						15	12	54	40	
5105	Lana y pelo fino u ordinario, cardados o peinados, incl. "la lana peinada a granel"	19	63	24	589	9	0	9	5	
5110	Hilados de pelo ordinario o de crin, incl. los hilados de crin entorchados, incl. acondicionados	0	2	0	36	1	52	0	2	
5113	Tejidos de pelo ordinario o de crin (exc. tejidos para usos técnicos de la partida 5911)	0	0	0	858	3	2	0	0	
						17	13	23	20	
5101	Lana sin cardar ni peinar	33			20	73	98	72	25	
		4	0	0	479	3	4	4	8	
5104	Hilachas de lana o pelo fino u ordinario, sin cardar ni peinar	0	0	0	45	32			11	
						1		2	2	
5103	Desperdicios de lana o pelo fino u ordinario, incl. los desperdicios de hilados (exc. las hilachas, . . .	0	0	0	736	8	9	7	9	
						1	66	60	04	
						8	9	7	9	

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) desde enero de 2017. Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE hasta enero de 2017.

Interpretación

Según se aprecia en la Tabla 8, el valor en miles de dólares por concepto de exportación peruana hacia los Estados Unidos de América del producto 51 lana y pelo fino ordinario, hilados y tejidos en el periodo de tiempo de tres años 2015, 2016 y 2017 ha disminuido o incrementado ligeramente. Lo mismo ocurre con los productos de exportación hacia el mundo, en el mismo periodo de tiempo, la dinámica de las operaciones de exportación es similar en los tres años o con un alza muy débil.

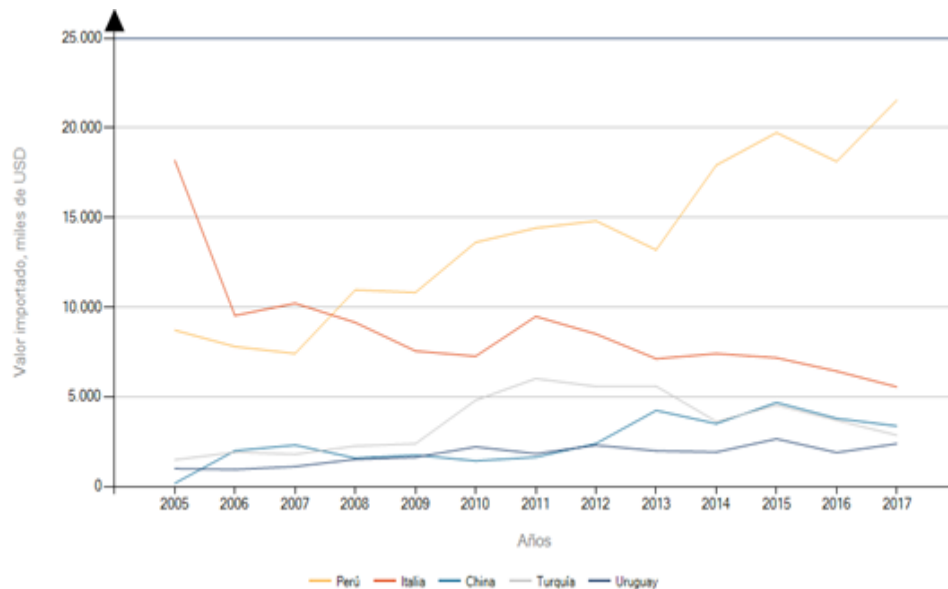


Figura 8. Mercados proveedores para un producto importado por Estados Unidos de América: 5109 hilados de lana o pelo fino, acondicionados para la venta al por menor

Fuente: Trade Map (2018)

Interpretación

En la Figura 8 puede advertirse que el principal mercado de Perú es Estados Unidos de venta de hilados al por menor; sin embargo, igualmente es notorio que, en el año 2005, es Italia el principal mercado, y esto se debe que, en ese entonces, como no se tenía el TLC con Estados Unidos, era más fácil exportar a Italia y este país lo industrializaba, exportando prendas de vestir con etiquetas indicando que era producto peruano hecho en Italia.

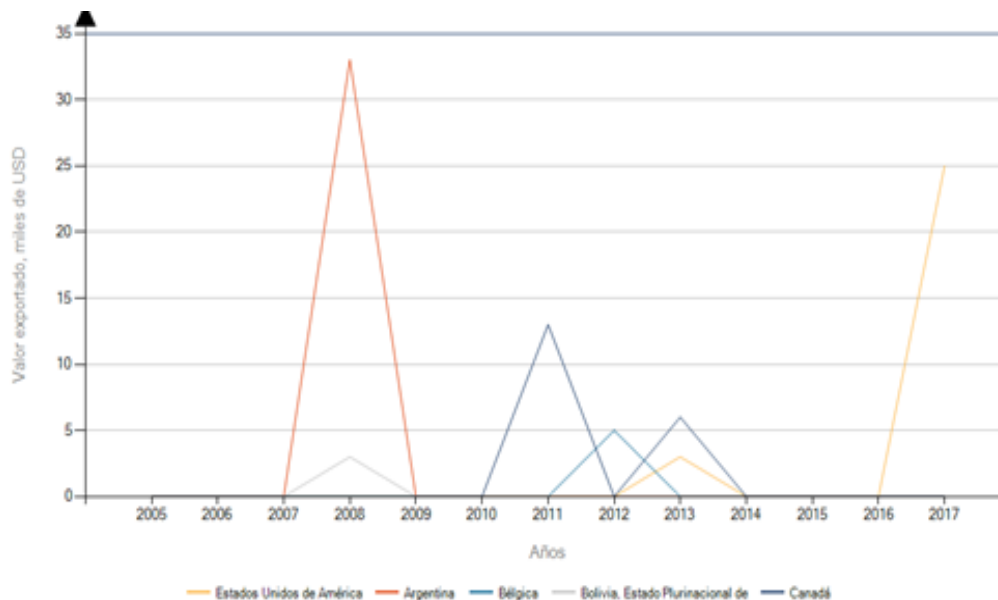


Figura 9. Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Perú: 51119020000 Los demás tejidos de pelo fino cardado de vicuña

Fuente: Trade Map (2018)

Interpretación

En la Figura 9 se aprecia que Estados Unidos inicia sus importaciones desde el año 2016 y va en ascenso, esto porque el precio de las prendas de vestir de fibra de vicuña son costosas; sin embargo, es importante acotar que a pesar de ello, estas prendas de vestir no tienen más del 85 %, lo que se puede deducir, que las empresas peruanas están exportando las prendas de vestir por las empresas ya indicadas, en cualquier otra partida arancelaria adecuandola, por lo que se hace preciso la reestructuración de la Nomenclatura NANDINA, HTS y TARIC a efectos

de que se aperture un capítulo de Prendas de Vestir, y se identifique fácilmente la partida correspondiente a prendas de vestir de fibra de vicuña pura y se admita el 100 % de este material.



Figura 10. Mercados importadores para un producto exportado por Perú, 2017: 5111902000. Los demás tejidos de pelo fino cardado de vicuña

Fuente: Trade Map (2018)

Interpretación

Sin duda, que es el Perú el principal país abastecedor del producto de prendas de vestir de fibra de vicuña hasta el 85 % de pureza al mercado de los Estados Unidos, adecuando la partida arancelaria, lo que acredita la dificultad de identificación de la Partida Arancelaria así como efectuar la exportación debida.

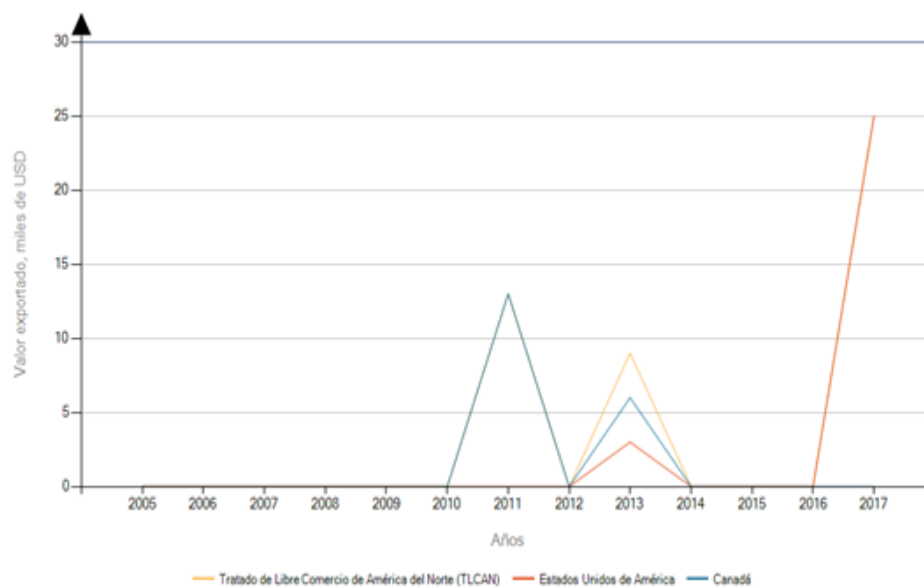


Figura 11. Mercados importadores para un producto exportado por Perú: producto 5111902000. Los demás tejidos de pelo fino cardado de vicuña

Fuente: Trade Map

Interpretación

En la Figura 11 se aprecia que, a partir de la vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos, la exportación de los tejidos de pelo fino cardado de vicuña es ascendente, por ello, desde el 2016, se ven los efectos claros; sin embargo, no se da como prendas de vestir, mucho menos como fibra de vicuña pura al 100 %.

5.3. PRUEBA DE HIPÓTESIS

Hipótesis general

La dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide significativamente en el dinamismo exportador de prendas de vestir de fibra de vicuña al mercado estadounidense.

Hipótesis estadísticas

H₀: $\Delta\text{ICPA} = 0$ (La dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide negativamente en el dinamismo exportador de prendas de vestir de fibra de vicuña al mercado estadounidense periodo 2015-17).

H_a: $\Delta\text{ICPA} \neq 0$ (La dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera no incide negativamente en el dinamismo exportador de prendas de vestir de fibra de vicuña al mercado estadounidense periodo 2015-17).

Regla de decisión

Si el valor p es igual o mayor a 0,05, no se rechaza la hipótesis nula.

Si el valor p es menor a 0,05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna.

Estadística de contraste de hipótesis

Prueba de Kolmogorov Smirnov para verificar la normalidad de los datos

H₀: los residuos del grupo *i* son normales

H₁: los residuos del grupo *i* no son normales

Tabla 9

Prueba de normalidad

		Pruebas de normalidad					
		Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
5109		Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
2015	Exportación hacia Estados Unidos	0,397	13	0,000	0,396	13	0,000
2016	Exportación hacia Estados Unidos	0,426	13	0,000	0,389	13	0,000
2017	Exportación hacia Estados Unidos	0,418	13	0,000	0,391	13	0,000

Fuente: Base de datos

El valor $-p < 0,05$, se rechaza la hipótesis nula y en consecuencia se asume que las puntuaciones de la variable exportación hacia Estados Unidos no cumplen con el supuesto de normalidad, razón por la cual, se utilizó la prueba (Tabla 9).

Tabla 10*Prueba no paramétrica de Kruskal Wallis*

	Rangos		Rango promedio
	5109	N	
Exportación hacia	2015	13	20,54
Estados Unidos	2016	13	19,46
	2017	13	20,00
	Total	39	

Tabla 11*Estadístico de prueba*

Exportación hacia Estados Unidos	
Chi-cuadrado	0,063
Gl	2
Sig. asintótica	0,969

a. Prueba de Kruskal Wallis

b. Variable de agrupación: 5109

Decisión

Dado que la probabilidad es mayor a 0,05 (p valor 0,969) no se rechaza la hipótesis nula; por lo que se afirma que la dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera ha incidido negativamente en el dinamismo exportador de prendas de vestir de fibra de vicuña al mercado estadounidense durante

el periodo del 2005 al 2017, ya que el valor en miles de dólares americanos para el periodo 2015, 2016 y 2017 por concepto de exportación de fibra de vicuña, son similares no se evidencia un crecimiento de la actividad comercial exportadora peruana , por el contrario en algunos productos ha decrecido en el periodo 2015-2017. (Tabla 10 y 11)

Hipótesis específica 1

La dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide significativamente en las operaciones exportadoras de prendas de vestir de fibra de vicuña en la categoría 51 durante el periodo 2013-2017.

Hipótesis estadísticas

H₀: $\Delta\text{ICPA} = 0$ (La dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide negativamente en las operaciones exportadoras de prendas de vestir de fibra de vicuña en la categoría 51 durante el periodo 2013-2017).

H_a: $\Delta\text{ICPA} \neq 0$ (La dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera no incide negativamente en las operaciones exportadoras de prendas de vestir de fibra de vicuña en la categoría 51 durante el último periodo 2013-2017).

Regla de decisión

Si el valor p es igual o mayor a 0,05, no se rechaza la hipótesis nula.

Si el valor p es menor a 0,05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna.

Estadística de contraste de hipótesis

Prueba de Kolmogorov Smirnov para verificar la normalidad de los datos

H₀: los residuos del grupo *i* son normales

H₁: los residuos del grupo *i* no son normales

Tabla 12

Prueba de normalidad

Pruebas de normalidad						
Categoría 51	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Valor exportada 2013	0,250	12	0,038	0,808	12	0,012
Valor exportada 2014	0,270	12	0,016	0,766	12	0,004
Valor exportada 2015	0,233	12	0,072	0,798	12	0,009
Valor exportada 2016	0,243	12	0,049	0,788	12	0,007
Valor exportada 2017	0,275	12	0,013	0,703	12	0,001

a. Corrección de significación de Lilliefors

El valor $-p < 0,05$, se rechaza la hipótesis nula y en consecuencia se asume que las puntuaciones de la variable exportación hacia Estados Unidos no cumplen con el supuesto de normalidad, razón por la cual, se utilizó la prueba.

Tabla 13*Prueba no paramétrica de Kruskal Wallis*

		Rangos	
	Año	N	Rango promedio
Productos exportados por Perú en la categoría 51 (miles de dólares)	Valor exportada 2013	12	28,58
	Valor exportada 2014	12	31,38
	Valor exportada 2015	12	30,54
	Valor exportada 2016	12	30,58
	Valor exportada 2017	12	31,42
	Total	60	

Tabla 14*Estadístico de prueba*

	Exportación hacia Estados Unidos
Chi-cuadrado	0,208
Gl	4
Sig. asintótica	0,995

a. Prueba de Kruskal Wallis

b. Variable de agrupación: 5109

Decisión

Dado que la probabilidad es mayor a 0,05 (p valor 0,995) no se rechaza la hipótesis nula; por lo que se afirma que la dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incidió negativamente en las operaciones exportadoras de

prendas de vestir de fibra de vicuña en la categoría 51 durante el periodo 2013-2017. (Tabla 13 y 14).

Hipótesis específica 2

La dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide significativamente en las operaciones exportadoras de prendas de vestir de fibra de vicuña hacia el mundo durante el periodo del 2005 al 2017.

Hipótesis estadísticas

H₀: $\Delta\text{ICPA} = 0$ (La dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide negativamente en las operaciones exportadoras de prendas de vestir de fibra de vicuña hacia el mundo, periodo 2015-2017).

H_a: $\Delta\text{ICPA} \neq 0$ (La dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera no incide negativamente en las operaciones exportadoras de prendas de vestir de fibra de vicuña hacia el mundo, periodo 2015-2017).

Regla de decisión

Si el valor p es igual o mayor a 0,05, no se rechaza la hipótesis nula.

Si el valor p es menor a 0,05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna.

Estadística de contraste de hipótesis

Prueba de Kolmogorov Smirnov para verificar la normalidad de los datos

H₀: los residuos del grupo *i* son normales

H₁: los residuos del grupo *i* no son normales

Tabla 15

Prueba de normalidad

		Pruebas de normalidad					
		Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
Producto 51		Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
2015	Exportación hacia el mundo	0,255	13	0,020	0,771	13	0,003
2016	Exportación hacia el mundo	0,265	13	0,013	0,762	13	0,003
2017	Exportación hacia el mundo	0,275	13	0,008	0,678	13	0,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

El valor $-p < 0,05$, se rechaza la hipótesis nula y en consecuencia se asume que las puntuaciones de la variable exportación hacia Estados Unidos no cumplen con el supuesto de normalidad, razón por la cual, se utilizó la prueba de Kruskal Wallis (Tabla 15).

Tabla 16*Prueba no paramétrica de Kruskal Wallis*

Producto 51	Rangos		
	Hilados	N	Rango promedio
Exportación hacia el mundo	2015	13	19,81
	2016	13	19,88
	2017	13	20,31
	Total	39	

Tabla 17*Estadístico de prueba*

	Exportación hacia Estados Unidos
Chi-cuadrado	0,015
Gl	2
Sig. asintótica	0,993

a. Prueba de Kruskal Wallis

b. Variable de agrupación: 5109

Decisión

Dado que la probabilidad es mayor a 0,05 (p valor 0,993) no se rechaza la hipótesis nula; por lo que se afirma que la dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera no promueve el dinamismo exportador de prendas de vestir de fibra de vicuña hacia el mundo durante el periodo del 2015 al 2017,

siendo similar las operaciones exportadoras de prendas de vestir de fibra de vicuña en el horizonte temporal estudiado. En tal sentido, no se evidencia un dinamismo exportador, por el contrario, la exportación de los productos en mención en algunos casos ha decrecido. (Tabla 16 y 17)

CAPÍTULO VI

DISCUSIÓN

Los hallazgos en el presente estudio permiten evidenciar de la revisión teórica de los antecedentes y las partidas arancelarias actuales, que la dificultad esencial de la identificación del contenido de la partida arancelaria dentro del contexto de la política aduanera peruana en el periodo de estudio 2005-2017, se basa en que no se ha determinado una partida arancelaria específica que determine la exportación de prendas de vestir de fibra de vicuña pura. En tal sentido, la dinámica de las operaciones de exportación se realiza bajo la denominación de fibra de vicuña sin procesar.

Sin lugar a dudas, la dificultad encontrada de no existencia de la clasificación arancelaria específica para las prendas de vestir de fibra de vicuña pura, siendo primordial para la operación de comercio internacional, no permite la exportación de estos productos sino como fibra de vicuña sin procesar, lo que tiene consecuencias económico financieras para el exportador y para el Estado, ya que se desvirtúa u

omite el pago de impuestos al no poder establecer una valoración real del producto.

Cabe mencionar que además de la trascendencia que tiene una correcta clasificación arancelaria de acuerdo con las características y funciones de un determinado producto (merceología) en este caso de la prenda de vestir de fibra de vicuña pura, dentro de una nomenclatura internacional estandarizada (arancel) en el ámbito tributario, es importante analizar el impacto que tiene la dificultad de no contar con una partida específica para las prendas de vestir de fibra de vicuña pura en el dinamismo exportador hacia el mercado de los Estados Unidos.

La evidencia de las operaciones del producto 51 lana y pelo fino ordinario, hilados y tejidos, revela que en el periodo de los últimos cinco años (Tabla 7) el valor exportada en miles de dólares ha aumentado ligeramente del año 2013 al 2014 en algunos productos , pero en otros ha decrecido, lo que revela que no solo el volumen de exportaciones denota que la imposibilidad de exportar el producto prendas de vestir de fibra de vicuña pura, menoscaban de un lado los beneficios para el Perú, en el ámbito macroeconómico y generar una ventaja competitiva a partir de la exportación de la fibra de vicuña con una pureza del 100 % y no como se

desarrolla actualmente la exportación de este producto bajo las características de 85 % pureza. Se considera, que esta limitación se enmarca en los factores legales y políticos, ya que a pesar de que se han optimizado la política aduanera, a efecto de disminuir las barreras técnicas, aduaneras, de telecomunicaciones, de transportes, financieras e incluso de seguridad legal, sin embargo, persiste una limitación y dificultad de identificación de este producto, que, sin duda, incide en los resultados de dinamismo exportador. Las hipótesis docimadas, evidencian que la dificultad de identificación del contenido de la partida arancelaria ha incidido negativamente en las operaciones de exportación de prendas de vestir de fibra de vicuña en la categoría 51 hacia el mercado de Estados Unidos y hacia el mundo ($p < 0,05$).

En lo que atañe a las posibles alternativas de solución, dentro del contexto pertinente de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), organismo intergubernamental que se relaciona con la facilitación del comercio internacional, eliminando restricciones innecesarias al comercio, para su fluidez, además de apoyar a los supervisores en la planeación y la implementación de tales acuerdos o mecanismos, se debe tener en cuenta que el Perú, es uno de los países contratantes, lo que lo obliga a observar los mecanismos y operatividad que determina la OMA para la

suscripción de convenios y tratados internacionales que tengan incluida la importación y/o exportación de bienes entre países. Este es el motivo por el que la suscripción de un posible convenio o tratado no sería viable al no ser concordantes con las disposiciones de la OMA y en este caso en particular, de nuestra Constitución Política del Estado del Perú. De ahí que no puede efectuarse tratado o convenio sin observar sus lineamientos, y, sobre todo, verificar la merceología del producto, su índice de exportaciones, la incidencia de estas e impacto en la economía del país.

En el transcurso de los años de estudio, se verifica que la exportación no ha sido significativa, precisamente por la dificultad existente, es más, Estados Unidos de Norte América, tiene una capacidad significativa para la compra de prendas de vestir de fibra de vicuña pura, por su poder adquisitivo, así como otros países del mundo, pero, en el caso de Estados Unidos, en el que se debe ingresar a través del HTS, se tiene que en la Partida Arancelaria, no se encuentra taxativamente denominada la partida para prendas de vestir de fibra de vicuña, lo que hace que sea una limitante para nuestros productores y exportadores de esta prenda tan bien cotizada a nivel internacional.

Lo cierto es que a medida que las exportaciones se incrementen y el sector textil solicite al gobierno la apertura de una partida arancelaria o su incorporación, que tendría que ser el caso, una alternativa plausible sería negociación en el marco del TLC Perú - EE.UU. en el macro marco de la OMA, y de nuestra Constitución Política del Estado Peruano, leyes y reglamentos vigentes, la partida arancelaria en mención. Un segundo aspecto, sería la posibilidad de establecer directrices como una guía gradual para preparar y concluir tal acuerdo de reconocimiento mutuo, incluyendo una explicación de la diferencia entre un acuerdo y un mecanismo.

CONCLUSIONES

1. La dificultad crítica en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera se centra en la inexistencia de una partida arancelaria específica que determine la exportación de prendas de vestir de fibra de vicuña pura, ya que la existente alude a la fibra de vicuña sin procesar, lo cual incide negativamente en el dinamismo exportador de prendas de vestir de fibra de vicuña al mercado estadounidense en el valor de la exportación.
2. La dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide significativamente en las operaciones exportadoras de prendas de vestir de fibra de vicuña en la categoría 51 durante el último quinquenio 2015-2017, ya que se verificó que el valor de exportación en miles de dólares americanos para el periodo 2015, 2016 y 2017 son similares estadísticamente (Prueba H' Kruskal Wallis 0,063;p 0,969) lo que demuestra que no hubo un crecimiento de las operaciones de exportación, por el contrario, en el periodo de estudios la exportación de algunos productos han disminuido.

3. La dificultad en la identificación del contenido de la partida arancelaria en la política aduanera incide significativamente en las operaciones exportadoras de prendas de vestir de fibra de vicuña hacia el mundo durante el periodo del 2013 al 2017, según se demuestra estadísticamente (Prueba H' Kruskal Wallis 0,015; p 0,993), toda vez que el valor de exportación expresado en miles de dólares por concepto de exportación de producto 51 lana y pelo fino ordinario, hilados y tejidos fue similar en los tres periodos anuales comparados contrastados.

RECOMENDACIONES

1. A las autoridades del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) y autoridades de Superintendencia Nacional de Administración Aduanera y Tributaria, se sugiere la apertura de la partida arancelaria que contemple las prendas de vestir de fibra pura de vicuña, lo que beneficiará directamente a dinamizar el comercio internacional de los países involucrados, favoreciendo de manera fluida la transacción de este bien, ya que actualmente las empresas peruanas se ven forzadas a adecuar la partida arancelaria para la exportación de prendas de vestir de fibra de vicuña.
2. En el marco del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos, se sugiere a las autoridades representativas del Perú como Estado parte, la iniciativa de determinarse en el HTS SA la partida arancelaria correspondiente en la que se determine expresamente Prendas de vestir de fibra pura de vicuña, debiendo admitirse el 100 % de la confección de estas, y no el 85 % o menos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Araujo, A. (2010). La cultura organizacional innovadora: Desde una perspectiva valorativa. Revista Visión Gerencial. Venezuela-Caracas.

Abanto W. (2015) Diseño y desarrollo del proyecto de investigación. Trujillo:Universidad Cesar Vallejo.

Acuerdos Comerciales del Perú, TLC con Perú, 2016 [En línea] Disponible en: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78 (Consulta 29.11.2016)

Angulo Luna, Miguel Ángel, Análisis del Cluster Textil en el Perú”; Tesis Digitales UNMSM [En línea] Disponible en: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/ingenie/angulo_lm/cap2.PDF (Consulta 2016-12-01)

Austral, E. (Ed.). (02 de febrero de 2002). La silvestría de las vicuñas, una característica esencial para su conservación y manejo. Recuperado el 5 de agosto de 2015, de Ecología austral: http://www.scielo.org.ar/scielo.php?pid=S1667-782X2002000100011&script=sci_arttext

Baugh, Gail (2011). «Sección dos: El lenguaje de las telas. Hilos». Manual de tejidos para diseñadores de moda. (En castellano, 1ª edición). Barcelona (España): Parramón Ediciones, S.A. pp. 26-32. ISBN 978-84-342-3831-2. «Los hilos, a veces también llamados hebras, se crearon retorciendo fibras cortas para unirlos (hilado) y obtener una tira continua.»

Bonacic C., 2008. Ecología de la Vicuña y su ordenación. Ecología. Info 27. [En línea] <<http://www.ecologia.info/vicugna.htm>> [Consulta: diciembre, 2008]

BTA. 2008. Estudio de mercado de fibras finas de camélidos sudamericanos. Biotecnología Agropecuaria S.A. (BTA). Informe FIA, noviembre de 2008.

Bustinza, V. 1981. Algunas características de la fibra y peso vivo de vicuña en Kala-Kala. Revista de la Universidad Nacional del Altiplano. Puno, Perú.

Black, M. (2010). La Integración en América Latina: ¿Utopía o Realidad? Mundo Nuevo, 105.

Camélidos Sudamericanos. (12 de agosto de 2015). Recuperado el 12 de agosto de 2015, de Camélidos Sudamericanos: <http://www.peruecologico.com.pe/>

Carbajal, M. (2009). Derecho Aduanero, Décimo quinta edición. México: Editorial Porrúa.

Carsten Weerth. Basic Principles of Customs Classifications under the Harmonized System. 3 Global Trade and Customs Journal. 2008. At. 61-67.

Carsten Weerth. Harmonized System in Developing Countries. 3 Global Trade and Customs Journal. 2008. At. 379-382.

Carsten Weerth. Harmonized System: Proposal for a Change of General Rule 1, for the Introduction of Simple Classification Keys and for a Better Interlinkage of Headings and Notes. 3 Global Trade and Customs Journal. 2008. At. 185-188.

Carsten Weerth. Harmonized System: Nomenclature Evolution at Its 20th Anniversary (1 – 200). 3 Global Trade and Customs Journal. 2008. At. 275-278.

Carsten Weerth. Structure of Customs Tariffs Worldwide and in the European Community. Global Trade and Customs Journal. 2008.

Carsten Weerth. Tariffs of the World: Are Customs Duties Really Growing Unimportant? 4 Global Trade and Customs Journal. 2009. At. 53-60.

Carsten Weerth. Structure of Customs Tariffs Worldwide and in the European Community. 3 Global Trade and Customs Journal. 2008. At. 221-225.

Carsten Weerth. HS200 : Notes of the Tariff Nomenclature and the additional Notes of the EC. World Customs Journal. 2008.

Carsten Weerth. HS200 : New Gaps Emerging within All Customs Tariffs. 3 Global Trade and Customs Journal. 2008. At. 141.

Castillo, R. (2008). Política económica y exportaciones de confecciones de fibra de alpaca mercado mundial: 2000-2005. (Tesis de Maestría) Universidad San Martín de Porres, Lima.

Centro de Comercio Internacional. (Julio de 2018). Comercio de Fibra de Vicuña. El Comercio de Fibra de Vicuña, 49. (C. d. (ITC), Ed.) Ginebra, Ginebra: Centro de Comercio Internacional. Recuperado el 03 de enero de 2018

Céspedes, N., Aquije, M. E., Sánchez, A., & Vera-Tudela, R. (2014). Productividad y tratados de libre comercio a nivel de empresas en Perú. Banco Central de Reserva del Perú, Documento de Trabajo, 14.

COATS, Recuperado en [En línea] Disponible en: <http://www.coatsindustrial.com/es/information-hub/apparel-expertise/know-about-textile-fibres> (Consulta 2016-12-01)

¿Cuáles son las características de una estructura competitiva de mercado? (20 de noviembre de 2016), Recuperado de La Voz de Houston and the Houston Chronicle: <http://pyme.lavoztx.com/cules-son-las-caractersticas-de-una-estructura-competitiva-de-mercado-10295.html>

Customs Cooperation Council. The Brussels Tariff Nomenclature. 4 Journal of World Trade. 1970. At. 803-817.

Diario La República, miércoles 16 de mayo de 2012 Recuperado de <http://gestion.pe/2012/05/16/economia/cad-cusco-ancash-y-arequipa-recibieron-mayores-transferencias-canon-2011-2002763> [Consulta. 201-09-09].

D'Angelo S. (s/f). Población y muestra [En línea] Recuperado de [http://med.unne.edu.ar/sitio/multimedia/imagenes/ckfinder/files/files/aps/POBLACI%C3%93N%20Y%20MUESTRA%20\(Lic%20DAngelo\).pdf](http://med.unne.edu.ar/sitio/multimedia/imagenes/ckfinder/files/files/aps/POBLACI%C3%93N%20Y%20MUESTRA%20(Lic%20DAngelo).pdf)

Escandon, D., Hurtado, A. y Castillo, M. (2013). Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales [En línea] Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n75/n75a04.pdf>

El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea.
Publicado por la Comisión Europea y Dirección General de Comercio, Impreso en Bélgica, febrero 2004.

Entorno de la Ciencia y Tecnología (20 de noviembre de 2016).
Recuperado de Comisiones de Congreso de Perú:
<http://www4.congreso.gob.pe/comisiones/1998/ciencia/entorno.htm>

Ferrero, A. (2004). Tratado de Libre Comercio Perú Estados Unidos.
Revista de Economía, 7.

Factores Climáticos en el Perú (20 de noviembre de 2016). Recuperado
de Ciencia Geográfica:
<http://cienciageografica.carpetapedagogica.com/2012/07/factores-climaticos-en-el-peru.html>

Gómez Jutinico, A. (2010). Dificultades de la Integración Económica en América Latina. Prolegómenos Derechos y Valores, 13(25).

Gutiérrez Páucar, F. J. (2010). Reforma comercial, el Tratado de Libre Comercio Perú - EE. UU. y repercusiones en el Sector Textil-Confecciones.

Gimpel R., Jéssica; & Bonacic S., Cristian. (2015). Conservación y manejo de vicuñas. En J. & Gimpel, Manejo sostenible de la vicuña bajo estándares de bienestar animal. Investigación (págs. 1, 2). Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina: Proyecto Macs.

- Lux, M. Guide to Community Customs Legislations. Bruylant. (2002).
- Hernández R., Fernández C. & Baptista M. (2010). Metodología de la investigación, Quinta edición, Mc Graw Hill Educación: México D.F.
- Ian S. Forrester & Tashi Kaul. Tariff Classification. Capítulo 36, The World Trade Organization: Legal, economic and political analysis. Springer.
- Malásquez, P. M. C. (2014). Aglomeraciones de empresas de la industria textil y de la confección en el Perú: dinámica socioeconómica y desafíos para el desarrollo local. Observatorio Iberoamericano del Desarrollo Local y la Economía Social, (17).
- Malaver, Feliciano Salerno de. Nomenclatura Común Andina, 2007. Lima, Lima, Perú. (Pág.1-204)
- Manene L. (2012). El mercado: concepto, tipos, estrategias, atractivo y segmentación [En línea] Recuperado de <https://luismiguelmanene.wordpress.com/2012/04/04/el-mercado-concepto-tipos-estrategias-atractivo-y-segmentacion/>
- Mercado Común del Sur (MERCOSUR) (2018). ¿Qué es el Mercosur? [En línea] Recuperado de <https://www.mercosur.int/>
- Mortimore, M., Vergara, S., & Katz, J. (2001). La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina. CEPAL.

Muñoz C. (1998) Cómo elaborar y asesorar una investigación de tesis,
México: Pearson Educación.

Organización Mundial del Comercio. ¿Qué es la OMC? [En línea]
Disponible en:
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm

Ortega, H. y Moreno, M. (2014). Introducción al plan de negocios para la
exportación de chompas de alpaca a Manhattan- NY -EE. UU [Tesis
Maestría] Universidad ESAN, Lima.

Pablo González Bianchi. (2013) La nomenclatura arancelaria y la
clasificación de las mercaderías en Uruguay y en el Mercosur.
Revista Derecho Aduanero Núm. 5. Diciembre 2013.

Parra S., María Eugenia- (2005) Fundamentos Epistemológicos,
Metodológicos y Teóricos que sustentan un Modelo de Investigación
Cualitativa en las Ciencias Sociales. Tesis presentada a las
Facultades de Ciencias Sociales y Filosofía y Humanidades de la
Univeridad de Chile para optar el grado de Doctora en Filosofía con
mención en Epistemología de las Ciencias Sociales, Chile 2005.

Pasquel Velásquez, J. A. (2007). Outsourcing: una metodología de
negocios para la rentabilidad y competitividad en el sector textil
peruano.

Pérez, C. T. (2010). La crisis de la integración andina durante los procesos de negociación de la biodiversidad en el TLC con los Estados Unidos. *Ciencia Política*, (9), 104-130.

Perú Ecológico. (12 de agosto de 2015). Recuperado de Perú Ecológico: <http://www.peruecologico.com.pe>

Proyecto de Cooperación UE-PERU, “Las prendas de vestir peruanas y sus posibilidades en los mercados internacionales” Disponible en: <http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=F9FB3452-CC8C-4DA8-9C6E-A900A2E681AA.PDF>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2018). Estructura del arancel de Aduanas en el Perú [En línea] Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/aranceles/estructura.html>

Toro, J., Alonso, G., Esguerra, P., Garrido, D., Iregui, A. M., Montes, E., & Ramírez, J. M. (2010). El impacto del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC) en la balanza de pagos hasta 2010 (No. 362). Banco de la República de Colombia.

Trade statistics for international business development – TRADE MAP recuperado de <http://www.trademap.org>.

Wikipedia. La enciclopedia libre. (5 de agosto de 2015). Recuperado de Impacto ambiental: https://es.wikipedia.org/wiki/Impacto_ambiental

WTO: Informe sobre el Comercio Mundial 2011. Antecedentes Históricos y
Tendencias Actuales,
https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr11-2b_s.pdf

ANEXOS

ANEXO 1
FICHA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Ficha de recolección de datos					
Categoría	Código	Nomenclatura	Descripción arancelaria	Normativa	Exportación
Año de estudio	5111.90.20.00 / 5112302000 / 5105392000 /5112202000	NANDINA HTSA (Revisión 2 HTSA (TLC)	Características	MERCOSUR NANDINA HTS TLC	kilogramos
2005					
2006					
2007					
2008					
2009					
2010					
2011					
2012					
2013					
2014					
2015					

ANEXO 2 DATA

	hilados5109	exportacion	export_mundo	Año_quinquenio	Productos_ex portados
1	2015	16640	38075	Valor exportada 2013	42938
2	2015	1142	9028	Valor exportada 2013	31483
3	2015	1880	11085	Valor exportada 2013	18999
4	2015	536	22675	Valor exportada 2013	21091
5	2015	17	84	Valor exportada 2013	10304
6	2015	0	2213	Valor exportada 2013	7651
7	2015	19	54969	Valor exportada 2013	1601
8	2015	0	0	Valor exportada 2013	1150
9	2015	0	0	Valor exportada 2013	221
10	2015	334	23724	Valor exportada 2013	0
11	2015	1	16	Valor exportada 2013	39
12	2015	0	0	Valor exportada 2013	0
13	2015	0	2607	Valor exportada 2014	67273
14	2016	15911	38098	Valor exportada 2014	36387
15	2016	1315	6988	Valor exportada 2014	22700
16	2016	1461	10393	Valor exportada 2014	29411
17	2016	535	20355	Valor exportada 2014	9469
18	2016	54	292	Valor exportada 2014	8813
19	2016	0	1947	Valor exportada 2014	1528
20	2016	63	40905	Valor exportada 2014	2974
21	2016	2	2	Valor exportada 2014	249
22	2016	0	0	Valor exportada 2014	10
23	2016	0	20258	Valor exportada 2014	84
24	2016	0	8	Valor exportada 2014	1
25	2016	0	110	Valor exportada 2015	54969
26	2016	0	2049	Valor exportada 2015	38075
27	2017	16426	43086	Valor exportada 2015	23724
28	2017	1601	7590	Valor exportada 2015	22675
29	2017	1482	10351	Valor exportada 2015	11085

	hilados5109	exportacion	export_mundo	Año_quinquenio	Productos_ex portados
30	2017	391	13810	Valor exportada 2015	9028
31	2017	64	261	Valor exportada 2015	2213
32	2017	35	3490	Valor exportada 2015	2607
33	2017	24	79105	Valor exportada 2015	84
34	2017	0	0	Valor exportada 2015	0
35	2017	0	0	Valor exportada 2015	16
36	2017	0	23684	Valor exportada 2015	0
37	2017	0	5	Valor exportada 2016	40905
38	2017	0	94	Valor exportada 2016	38098
39	2017	0	2102	Valor exportada 2016	20258
40				Valor exportada 2016	20355
41				Valor exportada 2016	10393
42				Valor exportada 2016	6988
43				Valor exportada 2016	1947
44				Valor exportada 2016	2049
45				Valor exportada 2016	292
46				Valor exportada 2016	110
47				Valor exportada 2016	8
48				Valor exportada 2016	2
49				Valor exportada 2017	79105
50				Valor exportada 2017	43086
51				Valor exportada 2017	23684
52				Valor exportada 2017	13810
53				Valor exportada 2017	10351
54				Valor exportada 2017	7590
55				Valor exportada 2017	3490
56				Valor exportada 2017	2102
57				Valor exportada 2017	261
58				Valor exportada 2017	94
59				Valor exportada 2017	5
60				Valor exportada 2017	0

ANEXO 3

TABLEADOS DE DATOS UTILIZADOS EN EL PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO

hilados5109	ex portacion	ex port_mundo	Año	Productos_ex portados
1	16640	38075	1	42938
1	1142	9028	1	31483
1	1880	11085	1	18999
1	536	22675	1	21091
1	17	84	1	10304
1	0	2213	1	7651
1	19	54969	1	1601
1	0	0	1	1150
1	0	0	1	221
1	334	23724	1	0
1	1	16	1	39
1	0	0	1	0
1	0	2607	2	67273
2	15911	38098	2	36387
2	1315	6988	2	22700
2	1461	10393	2	29411
2	535	20355	2	9469
2	54	292	2	8813
2	0	1947	2	1528
2	63	40905	2	2974
2	2	2	2	249
2	0	0	2	10
2	0	20258	2	84
2	0	8	2	1
2	0	110	3	54969
2	0	2049	3	38075
3	16426	43086	3	23724
3	1601	7590	3	22675
3	1482	10351	3	11085
3	391	13810	3	9028
3	64	261	3	2213
3	35	3490	3	2607
3	24	79105	3	84
3	0	0	3	0
3	0	0	3	16
3	0	23684	3	0
3	0	5	4	40905
3	0	94	4	38098
3	0	2102	4	20258
			4	20355
			4	10393
			4	6988
			4	1947
			4	2049
			4	292
			4	110
			4	8
			4	2
			5	79105
			5	43086
			5	23684
			5	13810
			5	10351
			5	7590
			5	3490
			5	2102
			5	261
			5	94
			5	5
			5	0