

ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL PERUANO

RUDY LAGUNA INOCENTE^A | ÁLVARO OROZCO ÁVALOS^B

| KATHERINE PIEDRA HABRAHAMSHON^C | GENE OLARTE MELCHOS^D

RESUMEN

El objetivo de este documento es determinar cómo el nivel de actividad y la tasa de devolución afectan las exportaciones de las empresas textiles peruanas. Curiosamente, analizamos los efectos en las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas peruanas utilizando un modelo econométrico de Panel Data.

JEL: F14; F18; L67

PALABRAS CLAVES: Comercio internacional; manufactura; textiles.

ABSTRACT

The aim of this paper is to determine how level of activity and the Draw Back rate affect the exports of Peruvian textile firms. Peculiarly, we analyze the effects on micro, small, medium and big Peruvian firms by using a Panel Data econometric model.

JEL: F14; F18; L67

KEYWORDS: Trade Balance; Manufacturing Sector; Textile Clothing

A Investigador docente de la Escuela Profesional de Economía de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras de la Universidad

B Investigador docente de la Escuela Profesional de Economía y Analista para el Centro de Competitividad y Desarrollo de la Universidad de San Martín de Porres.

C Licenciado en Economía de la Universidad de San Martín de Porres.

D Licenciado en Economía de la Universidad de San Martín de Porres. Se agradece enormemente la asistencia de investigación de Carlomar Aliaga y Nicole Perales quienes han realizado un excelente trabajo.

INTRODUCCIÓN

La historia de nuestro país ha vislumbrado grandes culturas en el continente y en el mundo. Una de las actividades que más desarrolló desde eras muy tempranas de nuestra ha sido el sector textil. Culturas como Paracas, Mochica, Nasca, Chancay, Tiahuanaco, Wari, Chimú e Inca desarrollaron telares verticales, horizontales y de faja o cintura (SIN, 1996, p. 13), a partir de ahí se desarrollaron otros tipos de tejidos como el tejido doble cara, parcial y recubierto, la técnica del gobelino, la técnica del brocado y gasas y encajes (citado en SIN, 1996, p. 13).

Con el transcurso del tiempo, la textilera en el Perú se ha fortalecido y se convirtió en una industria que, sólo entre la elaboración de tejidos y vestimentas, aporta el 1,1% del PBI peruano. Asimismo, esta actividad requiere de manera intensiva la mano de obra que emplea a 424 mil personas del país y que ha permitido la constitución Mipymes y grandes empresas que ascienden aproximadamente a 37,000 mil empresas.

Si bien la industria textil siempre ha estado en constante cambio, no es a partir de inicios del siglo XXI donde gracias a los cambios estructurales internos y a la globalización, ha seguido su curso de manera favorable. Los diversos tratados, acuerdos y leyes, en conjunto a los acontecimientos externos, producidos desde principios de los años 90 hasta la actualidad, han sido la causa principal de los cambios de las exportaciones y auge interno del sector textil en el Perú. Desde 1998 hasta 2001 el crecimiento de las exportaciones fue sostenible, hasta que en el 2002 se inicia un aumento exponencial, gracias a la gran demanda externa asiática, que termina en el 2012. No obstante, en los últimos años las exportaciones textiles atravesaron un periodo recesivo pasando de US\$ 2.2 mil millones en el 2012 a US\$ 1.3 mil millones en el 2017.

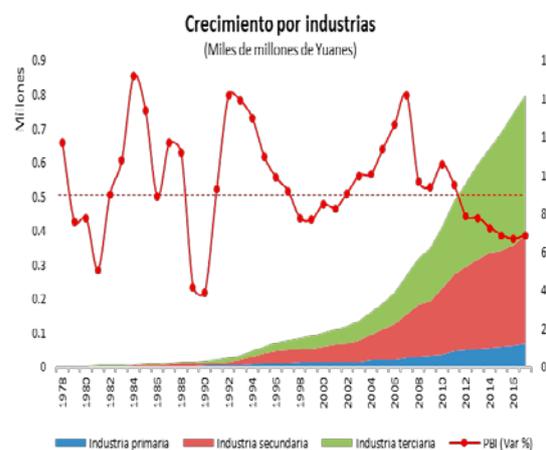
PRINCIPALES HECHOS ESTILIZADOS

Contexto internacional y nuevos actores en el sector

China ha llegado a ser una de las economías más dinámicas en la economía mundial. La actividad económica de este gigante asiático repercute en otras economías a través del comercio internacional. Como se aprecia en la siguiente figura, entre los 70's y 80's su PBI mostraba gran actividad el cual, posteriormente, ayudó a dinamizar las industrias en China, las cuales no mostraban crecimiento significativo para esos

años, y esto implicaba una participación muy reducida en el PBI mundial, alrededor del 3% para 1980.

FIGURA 1: COMPORTAMIENTO DE LA ECONOMÍA CHINA



Fuente: CEIC China, FMI

A mediados de los años 90, las industrias productivas empezaron a mostrar gran actividad en especial las industrias secundarias y terciarias, las cuales son las que otorgan mayor valor agregado al proceso productivo y, en consecuencia, permiten la captación de mayores recursos permitiendo así el crecimiento de los niveles de inversión y empleo. No obstante, en los últimos años el PBI de China inició un proceso de desaceleración, lo cual no ha implicado el crecimiento sostenido de las industrias en China, en especial de la industria terciaria. Evidentemente, gracias al crecimiento de las industrias en China, su participación en la economía mundial ha ido incrementando de tal forma que hacia el 2016 China tiene una participación del 15% en el PBI mundial.

En materia de exportación, observamos que al 2013 los 10 principales países exportadores representan el 73.2% de la exportación mundial (sin incluir Honduras, Guatemala y Perú). Respecto a la vestimenta, China es el más grande exportador en el mundo y gracias a la accesible mano de obra que posee ha mantenido el liderazgo con una participación creciente. Por su parte, India es uno de los países del Asia con mayor crecimiento de las exportaciones y pertenece a la cadena productiva (integración vertical) asiática. Con altos crecimientos desde el año 2000, Bangladesh ha pasado al tercer puesto y Vietnam al sexto puesto, mientras que Guatemala y Honduras representan los países de Latinoamérica con mayor crecimiento.

Diez principales exportadores en el mercado internacional

2000			2005			2010			2013		
Exportador	Millones de US\$	(%) en Exportación	Exportador	Millones de US\$	(%) en Exportación	Exportador	Millones de US\$	(%) en Exportación	Exportador	Millones de US\$	(%) en Exportación
	Corrientes	Mundial									
Mundo	197,635	100%	Mundo	278,263	100%	Mundo	353,415	100%	Mundo	460,268	100%
China	36,071	18.3%	China	74,163	26.7%	China	129,820	36.7%	China	177,435	38.6%
Hong Kong, China	24,214	12.3%	Hong Kong, China	27,292	9.8%	Hong Kong, China	24,049	6.8%	Italia	23,735	5.2%
Italia	13,384	6.8%	Italia	18,655	6.7%	Italia	20,122	5.7%	Bangladesh	23,501	5.1%
México	8,631	4.4%	Alemania	12,394	4.5%	Alemania	17,303	4.9%	Hong Kong, China	21,937	4.8%
Estados Unidos	8,629	4.4%	Turquía	11,833	4.3%	Bangladesh	14,855	4.2%	Alemania	18,409	4.0%
Alemania	7,320	3.7%	India	8,739	3.1%	Turquía	12,760	3.6%	Viet Nam	17,230	3.7%
Turquía	6,533	3.3%	Francia	8,500	3.1%	India	11,229	3.2%	India	16,843	3.7%
India	5,965	3.0%	México	7,306	2.6%	Viet Nam	10,390	2.9%	Turquía	15,408	3.3%
Francia	5,414	2.7%	Bangladesh	6,890	2.5%	Francia	10,066	2.8%	España	11,543	2.5%
Bangladesh	5,067	2.6%	Bélgica	6,715	2.4%	Belgium	7,808	2.2%	Francia	11,046	2.4%
Honduras (24)	2,275	1.2%	Honduras (25)	2,790	1.0%	Honduras (29)	2,915	0.8%	Honduras (23)	4,011	0.9%
Perú (51)	504	0.3%	Guatemala (42)	1,506	0.5%	Perú (40)	1,189	0.3%	Perú (39)	1,392	0.3%
Guatemala (91)	49	0.0%	Perú (46)	1,057	0.4%	Guatemala (41)	1,187	0.3%	Guatemala (43)	1,318	0.3%

Fuente: WTO

Suscripción de acuerdos comerciales

Con una economía abierta al mercado internacional Perú suscribió acuerdos comerciales que impulsaron las exportaciones no tradicionales y principalmente del sector textil. En 1998, Perú fue incluido en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) lo que permitió firmar varios tratados con USA, China, Singapur, Canadá, Japón Tailandia, Corea, México y el país vecino del

sur Chile; permitiendo que el comercio de nuestras empresas con estos países sea muy ágil, generándose nuevos productos de exportación, promoviendo empleos, mejores ingresos, mejoras en competitividad y productividad y generando bienestar en la sociedad.

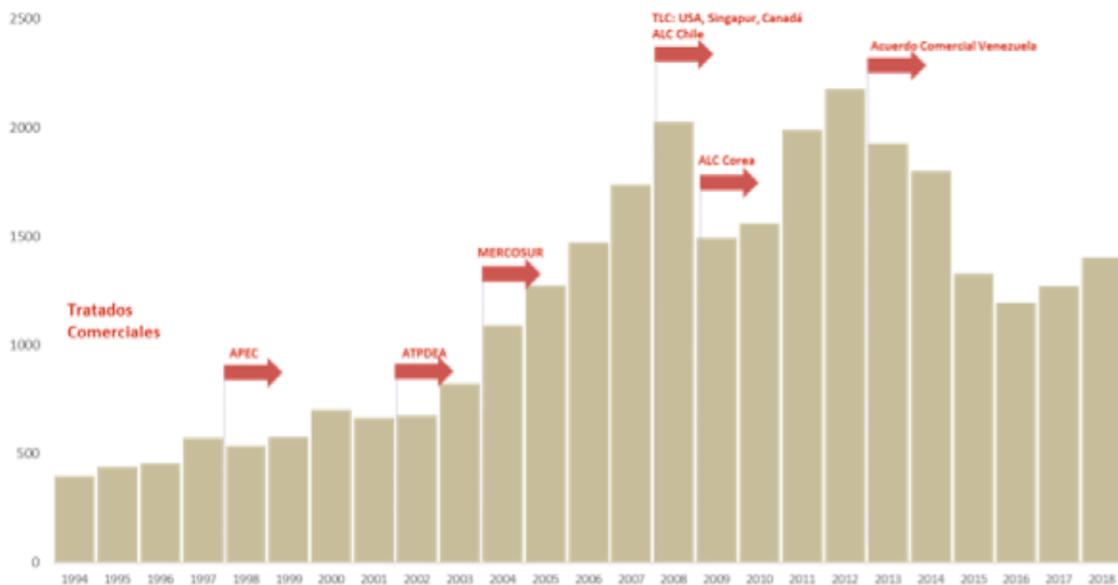


FIGURA 2: EXPORTACIONES DEL SECTOR TEXTIL PERUANO

Fuente: BCRP, MINCETUR

Desde 1991, gracias a la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA – siglas en inglés) la economía peruana fue favorecida por beneficios unilaterales establecidos por USA para el comercio de algunos bienes; sin embargo, tal sistema expiró en el 2001. Seguidamente, en el año 2002 el presidente de USA promulgó la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga (ATPDEA). Dicha Ley se traducía en un régimen de excepción del pago de aranceles establecidos unilateralmente por USA a los países en convenio, incluido el Perú con el fin de seguir obteniendo los beneficios del ATPA en función hasta el año 2001, y así poder ampliar los beneficios comerciales al mercado de prendas de vestir. El acuerdo incentivaba las exportaciones de la región de los andes a través de la implementación de un mercado preferencial con la capacidad de crear empleo y generar actividades que sustituyan a la siembra de la hoja de coca, y promuevan una economía transparente a favor de la lucha contra el narcotráfico. La vigencia del ATPDEA finalizó en diciembre de 2010.

A comienzos del año 2004 empiezan las negociaciones del tratado de libre comercio, con el fin de obtener un comercio integral estable, el cual, ofrecerá la solidez necesaria para el aumento de inversiones en favor de las exportaciones. El Acuerdo de Promoción Comercial fue firmado en Washington D.C en abril de 2006 y su vigencia empezó en el 2009.

En el 2005 se suscribió el Acuerdo de Complementación Económica entre Brasil Argentina, Uruguay y Paraguay, Estados partes del MERCOSUR y el Perú, dicho acuerdo entró en vigencia el 2006. El objetivo del mencionado acuerdo era la obtención de un espacio económico que haga más dinámico el movimiento de bienes y servicios en conjunto a la mejora en el uso de los factores de producción con respecto a la competitividad entre los países. El crecimiento comercial entre el Perú y el MERCOSUR fue notable, ya que en el 2005 fue de US\$ 2.4 mil millones. Culminando el 2017, dicho intercambio se incrementó a US\$ 5.8 mil millones, es decir, un aumento del 140%.

En el año 2006 se suscribió el ALC Chile pero su vigencia se inició en el 2009. Este acuerdo forma parte de una extensión del Acuerdo de Complementación Económica N° 38 en donde se agrega el comercio de servicios transfronterizo de inversiones y servicios. Este acuerdo establece la liberación de gravámenes

recíprocos en el comercio de bienes, sin aplicar ni mantener nuevas restricciones arancelarias al comercio. Así pues, a inicios de julio del 2016, no existían aranceles entre ambas economías, lo que significó que el comercio entre ambos países se quintuplicó en los últimos 20 años.

Otro importante tratado comercial que suscribió Perú fue con Singapur en mayo del 2008. Tal acuerdo entró en vigencia en agosto del 2009; siendo las camisas y polos las principales mercancías exportadas al país asiático.

Perú suscribió con Venezuela el Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial (AAP) en el 2012 y entró en vigencia el 2013. Su objetivo del AAP es otorgar ventajas arancelarias para ambas partes, como también, fortalecer el intercambio comercial bilateral transparente, justo y equilibrado; y así promover la productividad y el desarrollo de ambas economías. Asimismo, dicho acuerdo establece compromisos en los siguientes aspectos:

- Medidas de defensa comercial
- Solución de controversias
- Normas y reglamentos técnicos
- Medidas sanitarias, zoonosanitarias y fitosanitarias
- Régimen de origen
- Promoción comercial
- Tratamiento arancelario preferencial
- Administración del Acuerdo

Cambios estructurales en el sector exportador no tradicional peruano

Un factor que explique el dinamismo del sector textil, es el estado en el que se encuentra la economía interna. El crecimiento de las exportaciones no tradicionales no solamente está circunscrito a mecanismos de impulso sino también a otros factores como tratados comerciales y proyectos dinamizadores, que están relacionados a otros sectores económicos como agricultura, minería, entre otros pero que también repercuten en el sector textil. Así pues, podemos observar también que a partir de 2012 los ingresos de los principales compradores de exportaciones no tradicionales crecen a una menor proporción con respecto a años anteriores debido a la reducción de la demanda externa, a la competencia con países como China e India, y a los altos costos de producción dentro del país.

El sector textil desde los años 80 ha ido evolucionando con tal importancia debido a su principal insumo que es el algodón, materia prima que era sumamente atractiva para los países del gran mundo. Así pues, cuando el Perú forma parte del APEC en 1998 le ayudó a promover el comercio exterior e investigación económica para generar relaciones con economías más grandes como lo son: USA, China, Japón, Corea del Sur, Tailandia, entre otros.

El acceso para Perú a este foro le permitió un gran crecimiento constante y paulatino hasta el año 2002, donde cobró mayor importancia las exportaciones gracias a la firma de los Tratados de Libre Comercio (TLC) con este pudo darse el crecimiento exponencial para el sector textil. Este tratado enriqueció los precios de los sectores: textil, agropecuario, químicos, metalmecánica y siderurgia hasta el año 2009, en donde las economías industrializadas tuvieron un gran golpe por la crisis financiera de aquel año, tras este acontecimiento a nuestro país le afectó significativamente ya que sus principales mercados son USA, China y Japón; y fueron estas grandes masas que redujeron el comercio.

En ese sentido, la figura anterior muestra el crecimiento significativo del sector textil. Tal crecimiento comenzó a partir de 2002, gracias a la ATPDEA, en el mismo año; ley que favoreció a los productos de la industria textil, cuya alza en su crecimiento medio anual fue más del 10% a los 5 años de ser aplicada la mencionada ley.

Esto ayudó a convertir un crecimiento progresivo casi minúsculo a un aumento significativo de las exportaciones en los últimos años en las confecciones e industria textil, a diferencia de los productos químicos que han mantenido un estado estable en el largo plazo.

Asimismo, la importancia del sector textil radica en el peso que tiene sobre el producto, promueve empleo y dinamiza la economía nacional. La dinámica del sector textil en las dos últimas décadas ha sido favorable por su alto crecimiento, la cual crea un movimiento en cadena de la economía, desde el uso de materias primas hasta el requerimiento de otras industrias para la mejora en su productividad. Sin embargo, estos últimos años la dinámica del sector ha sido casi nula, creando una percepción de estancamiento, ello se puede deber al escenario del mercado interno y los constantes cambios de la economía mundial (altos costos, precios internacionales competitivos).

Las exportaciones no tradicionales, principalmente de los sectores químicos, metalmecánica y siderurgia y textil han tenido tenues crecimientos, principalmente en la presente década. En el caso específico de las exportaciones textiles, cambios erráticos en la fiscalidad promotora de las exportaciones textiles (*drawback*) y los problemas económicos de uno de los principales socios comerciales en textiles han ocasionado su magro desempeño.

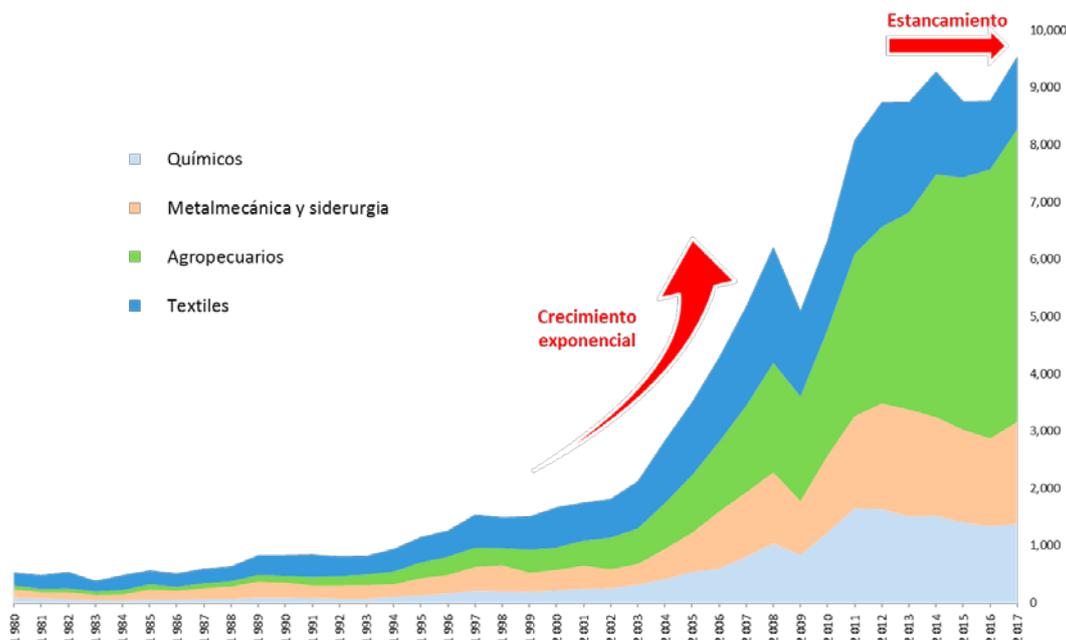


FIGURA 3: EXPORTACIONES NO TRADICIONALES POR SECTORES (US\$ MILLONES FOB)

Fuente: BCRP

Como podemos observar en la figura anterior, en la década de los 80's las exportaciones no tradicionales de Perú eran muy reducidas, mientras que a inicios de los 90's las cifras mejoraron, pero en forma marginal. Sin embargo, a inicios del nuevo milenio el panorama cambió a través de un crecimiento exponencial especialmente en el comercio textil y agropecuario, debiéndose en parte a los acuerdos comerciales suscritos con diferentes países que facilitaron la entrada de productos nacionales a otros mercados. En el 2009, se observa una pequeña caída producto de la crisis financiera global que afectó a muchas economías quienes también eran socios comerciales como USA o países de la Unión Europea. No obstante, entre los años 2011 y 2012 se observa que las exportaciones de textiles han experimentado un estancamiento e inclusive un deterioro mostrando un promedio US\$ 1,600 millones.

Asimismo, según el Centro de Comercio Internacional, las exportaciones que se realizan a USA han sido desplazadas por productos provenientes de Bangladesh, Nicaragua y Guatemala; dicha sustitución se habría provocado debido al cambio mundial de demanda de textiles hacia las fibras sintéticas. Sin embargo, ComexPeru promete ampliar

la oferta del mercado a través de la nueva incursión de productos de alta gama como lo son los insumos sintéticos, además promete asesorar y dar seguimiento a los pequeños y medianos empresarios, dándoles un alto nivel de productividad e incentivar también al mercado informal.

En el año 2015 nuestro país se ubica como el segundo proveedor de prendas de vestir en punto, expertos indican que este decaimiento en el sector textil ha sido por los precios puestos a ellos, dándole prioridad a nuevos mercados como los centroamericanos. También cabe señalar que la inestabilidad de USA y países europeos, pusieron restricciones a Argentina y Ecuador, ante ello también se sumó el mercado venezolano por su falta de pagos.

Como podemos ver en la figura siguiente, a partir del 2013, el comercio textil y de confecciones (principalmente exportaciones) fueron afectadas por la situación de la economía venezolana que se debilitó de manera abrupta por su situación interna. De hecho, Venezuela era uno de los principales compradores de la producción del sector textil peruano, lo que también contribuyó con el estancamiento en su crecimiento.

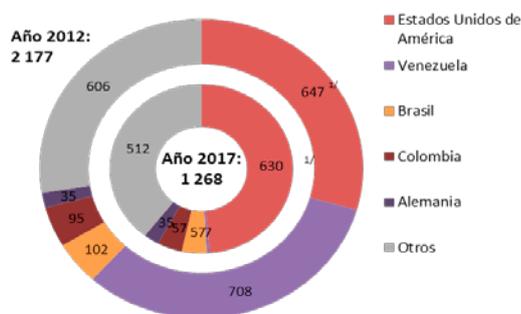


FIGURA 4: CAMBIO EN LAS EXPORTACIONES TEXTILES CON LOS PRINCIPALES COMPRADORES (EXPORTACIONES DE TEXTIL Y CONFECCIÓN POR PAÍSES, US\$ MILLONES)

Fuente: Trader Map

Los cambios en el sector textil han ido de la mano con sus cambios en sus exportaciones hacia los diferentes destinos externos; por ejemplo, en el 2012, una gran proporción de la producción textil se destinaba hacia los mercados de Estados Unidos y Venezuela. Con la crisis política de Venezuela en el año 2017, las exportaciones del sector textil hacia dicho país se vieron

disminuidas casi en su totalidad, afectando tanto a la economía de Venezuela como a la economía del Perú.

En 2014 se logra ver un ligero ascenso en las exportaciones textiles del Perú, esto gracias al buen posicionamiento del tejido fino y de calidad que se produce en el Perú hacia mercados de

todo tipo: desde los más exigentes, hasta los menos exigentes.

En general, los cambios más importantes en el sector textil se han debido a cambios externos, como es la competitividad en los precios y el desincentivo de que la inversión privada quiera entrar en la economía local. Por consiguiente, se deben implementar sistemas y políticas que ayuden a la fomentación de un mejor desarrollo de la economía de mercado, esto con el fin de un mayor dinamismo comercial que ayuden al aumento de las exportaciones y desarrollo de la economía.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD

El comportamiento de las empresas en la industria textil peruana fluctúa conforme a los riesgos del mercado. En el sector textil sabemos que los riesgos que más enfrenta es la pérdida de mercado de hilados de algodón nacional debido a su masiva importación de estos hilos a menores precios, también su mayor riesgo es perder a sus principales socios comerciales como Brasil, Canadá, Chile, Alemania y Estados Unidos ya que sostiene una alta dependencia hacia las exportaciones de esta industria y cuyo crecimiento se dará dependiendo al ritmo de la recuperación de estas economías. Asimismo, de acuerdo con Adex a consecuencia de un efecto en el tipo de cambio en el 2015, el Perú ha perdido competitividad respecto a sus socios de la Alianza del Pacífico.

Sin embargo, gracias a la firma de los tratados comerciales con Canadá, Tailandia, Singapur, la Unión Europea y China; se ha permitido una exportación libre de aranceles hacia dichos países. Por otro lado, queda la preocupación por la inesperada reducción de las áreas de siembra de algodón nacional, debido al incremento de la importación de los hilados, se sostiene que se llegará a un punto en donde se verá afectado el abastecimiento del algodón de fibra larga y extra larga.

Nuestro país es considerado un gremio empresarial para las actividades de desarrollo y promoción del sector manufacturero ya que propicia e incentiva el crecimiento económico del país. Es por ello que cada año se plantea distintos planes para la mejora de los servicios como, por ejemplo: eficiencia en el capital humano, que este tenga vocación a su servicio, brindándoles ambientes adecuados de trabajo e impulsando sus metas tanto en lo personal y profesional.

Cada año se ve aumentado el número de empresas de creación de marcas con conceptos de moda debido al gran mercado con alto valor interno como externo, y además exclusivo, para así integrar a uno de los sectores con mayor importancia, gracias a ello nuestras empresas textiles siguen vigentes y se revela lo difícil que es desplazarla de este mercado de alta competencia; otro factor importante es el uso de las tecnologías de la información, esto ha permitido que la comunicación con las economías que conforman los tratado de libre comercio (TLC) resulte más eficiente.

Por otra parte, se dijo que después de la crisis financiera muchas empresas de textiles y de confecciones explotaron al mercado interno con el incentivo de sus propias marcas dando paso a nuevas tiendas; sin embargo, la crisis generó pérdidas que posteriormente fueron compensadas. Luego de ello las empresas se vieron afectadas por el Fenómeno del Niño, que generó un invierno demasiado corto; también, debemos indicar que China representa más del 70% del total de unidades de prendas de vestir que se importan en el Perú. China es una competencia muy subvalorada en donde nosotros debemos ofrecer productos por diversos sectores socioeconómicos, medio y alto. Es por ello que nuestras empresas exportadoras destinan su producción a nuestro mercado interno con prendas de mediano o bajo costo, ya que los más grandes exportadores orientan su producción a prendas de mejor calidad en valor y calidad.

La economía china afecta a nuestra economía y por ende también al sector textil peruano (en su productividad y en su estructura); estos cambios externos son importantes si queremos conocer la competitividad internacional que tiene el sector textil local. La dinámica que tiene la estructura empresarial también se debe a los cambios externos, puesto que el nivel de las exportaciones en gran medida se debe a los cambios internacionales más que en los propios. En el periodo de crecimiento exponencial se consolidan empresas existentes y nuevas empresas comienzan a dirigir su producción al mercado externo.

En la siguiente figura se observa la matriz de doble entrada con países relevantes para el Perú, con los principales países compradores o destinos de los productos textiles peruanos y los países productores o de origen con quienes el país compite directamente.

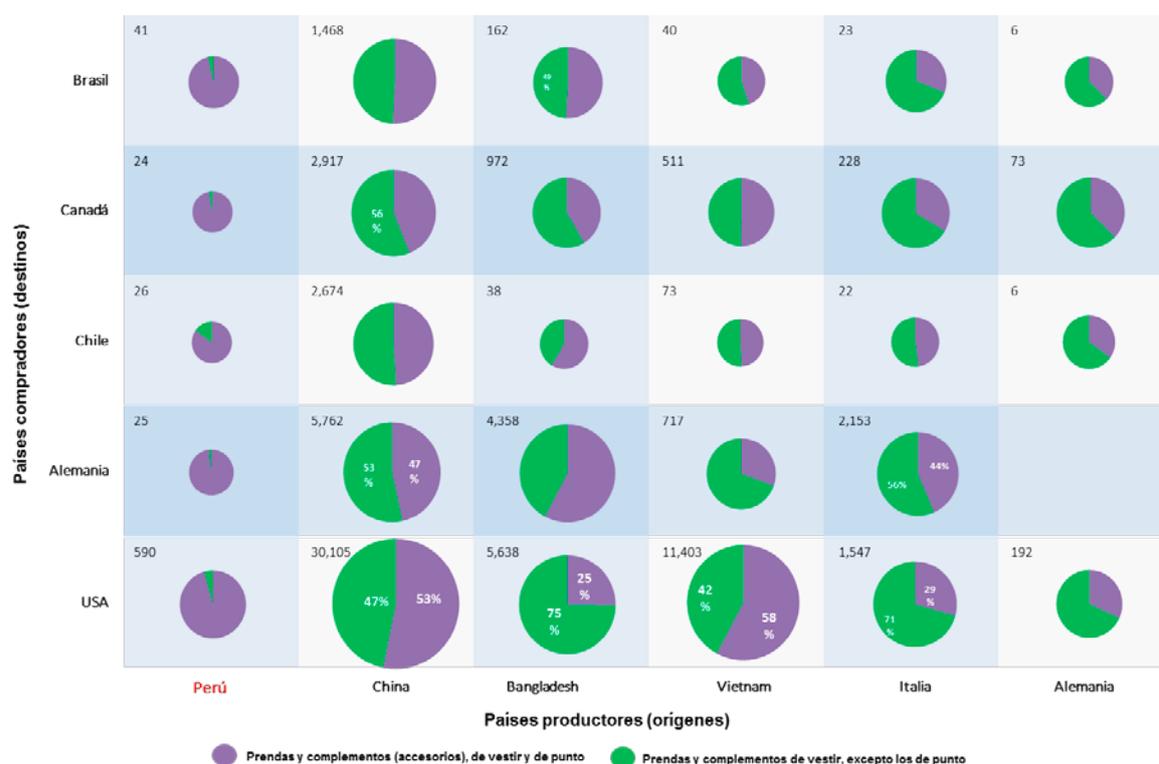


FIGURA 5: EXPORTACIONES TEXTILES SEGÚN PAÍSES DE ORIGEN Y DESTINO POR PRODUCTOS (US\$ MILLONES Y PORCENTAJES, 2017)

Fuente: Trader Map

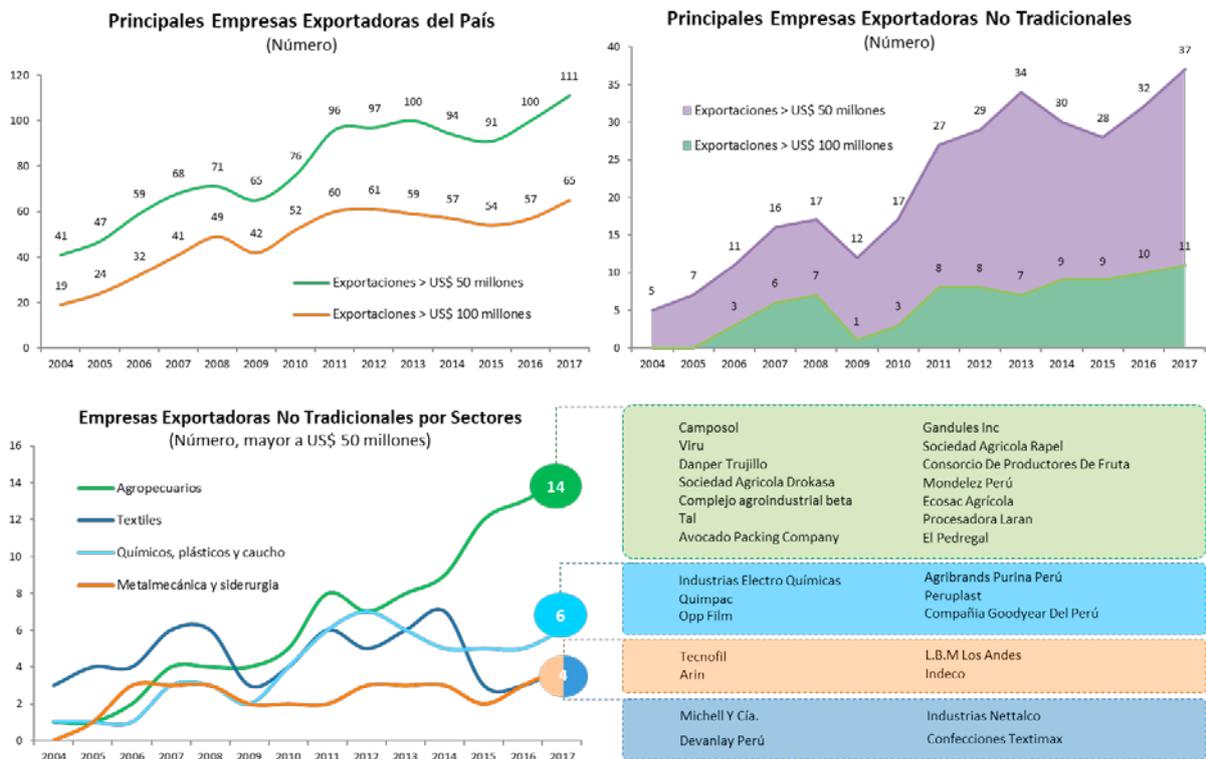
Así pues, la competitividad comercial (en textil y confecciones) de los países como China, Bangladesh y Vietnam en comparación con la del Perú es muy alta, lo cual nos deja con una porción pequeña de la demanda global, ello no implica que nuestra competitividad comercial en subsectores de la industria textil no sean elevadas, ya que somos un país altamente competitivo internacionalmente en cuanto a telas de calidad se refiere, abarcando gran parte de la demanda en este subsector en países norteamericanos y europeos.

De acuerdo con la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), las empresas registradas en operación desde el 2001 del sector textil encargadas de la elaboración de

diversos tipos de fibras y tejidos, supera las 728; entre ellas se encuentran las grandes, pequeñas y micro empresas, de las cuales el 65% se ubican en Lima, le sigue el sur del Perú, Arequipa y Puno donde se concentran el 15%, sigue Callao con el 5% y por último el centro de Perú, Junín, con el 4%, las restantes se ubican en el resto del país y son casi el 1%.

Las principales empresas de exportación fueron: Industrias Nettelco, Confecciones Textimax, Devanlay Perú, Michel y Cia, Industria Textil Piura, Productos del Sur, Inca Tops, y Sudamericana de Fibras, las cuales en conjunto representaron más del 60% de las exportaciones en el sector y donde más del 50% de ellas están ubicadas en Lima.

FIGURA 6: INCREMENTO DEL NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS



Fuente: SUNAT

En el gráfico anterior se aprecia las exportaciones de las principales empresas exportadoras del Perú. Observamos que 111 empresas (de las cuales 37 son exportadoras no tradicionales) superaron los US\$ 50 millones, mientras que 65 empresas (de las cuales 11 son exportadoras no tradicionales) superaron los US\$ 100 millones durante el período 2004 - 2017. Respecto a la industria textil, para el año 2014 las empresas que exportaban más de US\$ 100 millones anuales eran 11, para el año 2017 dicha cifra cayó a 4.

La siguiente figura muestra una comparación de la competitividad de Perú respecto a sus competidores a través de un Índice de Competitividad, para el sector textil. Dicho índice está compuesto por 6 pilares, macroeconomía, infraestructura y costos, mercado laboral, fiscalidad, institucionalidad y comercio de prendas de vestir. Cada país tiene una puntuación que va de 0 (puntuación más

baja) a 10 (puntuación más alta). El entorno macroeconómico es el pilar en el que resalta Perú, sin embargo, sus competidores muestran mejores resultados en los demás haciendo que Perú se ubica en la posición 4 con un índice de 5.1. Bangladesh se ubica en la primera posición con un puntaje de 5.4.

Bangladesh	Posición	1
	Puntuación	5.4
Vietnam	Posición	2
	Puntuación	5.4
India	Posición	3
	Puntuación	5.3
Perú	Posición	4
	Puntuación	5.1
Guatemala	Posición	5
	Puntuación	4.9
Honduras	Posición	6
	Puntuación	4.9
China	Posición	7
	Puntuación	4.7

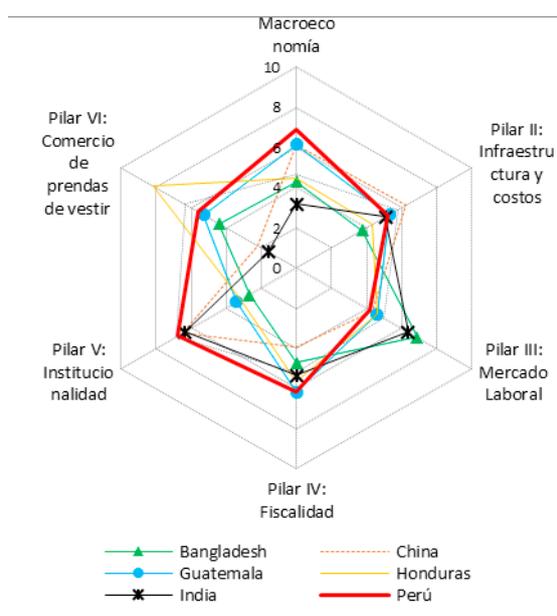


FIGURA 7: ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL POR PAÍSES 2014/2015: PRENDAS DE VESTIR (ÍNDICES, 10 MEJOR Y 0 PEOR)

Fuente: Elaboración propia

El *drawback* ha sido un factor importante que ha permitido a las empresas locales comerciar en el mercado externo, compensando las falencias que tiene nuestra economía para tener presencia internacional, principalmente infraestructura y costos, un régimen tributario poco atractivo para atraer inversiones por las altas tasas y elevados y engorrosos costos de cumplimiento, y la falta generalizada de institucionalidad.

El *drawback* es un sistema en el cual la entidad encargada de la recaudación de impuestos de una economía restituye a los exportadores los impuestos pagados por insumos importados utilizados en la producción de bienes exportables. En el mediano y largo plazo permite compensar, respecto al comercio internacional, las carencias estructurales que presenta el país, y en el corto plazo el cambio temporal en tasa ha permitido hacer frente a los embates internacionales que afectan las exportaciones no tradicionales de manera transitoria.

Un factor clave que determina la productividad es la concentración que se tiene en el mercado, esto se relaciona con el poder de mercado y por ende a la fijación de precios de venta del producto a exportar. Sabemos que el sector textil está conformado en mayor parte por micro empresas, esto nos dice que los integrantes del

sector son tomadores de precios y ello demuestra que tan productivo es la industria en su conjunto. El sector textil en el Perú es competitivo internamente, pero si hacemos la comparación con países como Bangladesh, la India o China, nuestra competitividad no es significativa.

Como consecuencia a la poca competitividad internacional en el sector textil en general, una de las medidas utilizadas con mayor eficacia ha sido la facilidad del acceso a los diferentes mecanismos que fomentan las exportaciones, como es el caso del *drawback*. Este sistema ha incrementado las exportaciones en general, y la industria textil no ha sido la excepción.

ESTIMACIÓN DE LOS PRINCIPALES DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES

Las exportaciones del Perú van a depender de diversos acontecimientos y factores, de los cuales en la mayoría de los casos no son controlados. El hecho que dichos acontecimientos y factores no puedan ser controlados no significa que no puedan ser explicados, por lo que es fundamental especificar los determinantes de las exportaciones peruanas.

Las distintas variables que determinen las exportaciones tendrán peso según el espacio temporal en el que se estudien, puesto que existen variables con un mayor peso en el corto plazo y un valor casi nulo en el largo. Asimismo, existen factores o variables que tendrán una relación positiva con los productos que se venden al extranjero por parte de una economía.

Las exportaciones no tradicionales, en el largo plazo, en una economía como la peruana, los textiles y confecciones serán alteradas principalmente por los acontecimientos externos (shocks), el índice de tipo de cambio real, la demanda del extranjero medido entre otros factores por los ingresos, el sistema fiscal, entre ellos el *drawback*, la demanda interna, entre otros factores.

Con el PBI o los ingresos de los socios comerciales que adquieren los productos del país existe una relación positiva con las exportaciones peruanas. Ello quiere decir que las exportaciones dependerán en gran medida a los acontecimientos de la economía global, y principalmente incentivos a los exportadores, actividad económica en el país de origen, como también del tipo de cambio. Los principales

compradores de textiles y confecciones de Perú son Estados Unidos, Alemania, Chile, Canadá y Brasil. Estos países en conjunto demandan al Perú US\$ 706 millones en prendas de vestir, siendo Estados Unidos el principal comprador con US\$ 590 millones.

Otro factor importante en la explicación de las exportaciones ha sido el *drawback*, el cual ha sido un mecanismo que facilita las exportaciones en el sector textil, pero una reducción de este también puede afectar gravemente a las exportaciones en este sector. La relación entre el *drawback* y las exportaciones no tradicionales varía en el tiempo; en los años 2015 y 2016 cuando disminuye la tasa de *drawback* de 4% a 3%, las exportaciones no tradicionales disminuyen de US\$ 10,895 millones a US\$ 10,782 millones para el mismo periodo. No obstante, entre el 2008 y 2009 la disminución de las exportaciones es explicada por la crisis global más que por el *drawback*. El *drawback* incentiva las exportaciones, ello nos muestra que nuestra productividad en las exportaciones no tradicionales dependerá de los diferentes mecanismos que se implementen a favor o en contra de la inversión privada. Asimismo, el *drawback* puede tener efectos positivos y diferenciados de acuerdo al tamaño de la empresa. En general, en grandes empresas el efecto positivo debe ser mayor por la regularidad de las exportaciones y por la estructura organizativa, contable y de trámites para recuperar el *drawback*. En cambio, para empresas pequeñas, las carencias de estos elementos hacen que exista un menor incentivo para exportar y recuperar el *drawback*.

Históricamente las exportaciones peruanas se han incrementado cuando la demanda externa aumentaba en conjunto con la nuestra. Y cuando esto ocurría permitía un incremento en el valor de las ventas al extranjero por parte de empresas peruanas, incentivando a que las diferentes industrias de la economía local se expandan, entre ellos la textil. Un ejemplo claro es la expansión china a comienzos del siglo XX, que modificó la economía global, dando lugar a un aumento de las exportaciones de los diferentes países del mundo, incluyendo el Perú.

El tipo de cambio (TC) es el precio de una divisa, es por ello la importancia que tiene en las exportaciones. Su rol está presente en cada oscilación de las variaciones que ocurren en la balanza de pagos peruana. Si bien la fijación del TC de un país está determinada por la autoridad monetaria a la que se somete dicho país, en el

caso peruano por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). La decisión de modificar el precio de la divisa viene determinada por los desequilibrios que existen en las balanzas de pagos de las principales potencias mundiales. Esta variación del TC afecta directamente a las exportaciones de un país dado que lleva a que cada moneda tenga un valor comparativo diferente respecto a los demás países. Se deduce que, ante una caída del TC real en el Perú con respecto a otro país, las exportaciones se verán disminuidas por un periodo corto, es decir, una apreciación cambiaria tendrá efectos positivos en la balanza comercial. En consecuencia, los acontecimientos que ocurran en el extranjero en conjunto a nuestra economía, serán el principal factor que determine las exportaciones en el Perú.

Los cambios en las exportaciones del Perú se han visto modificados principalmente por el cambio en la demanda de los diferentes países de los cuales son socios comerciales del Perú. Ello explica que la economía china ha estado relacionada con la nuestra, influyendo en los diferentes sectores de la economía incluyendo el comercial. En específico, en el sector textil, China ha sido un país que ha contribuido con las exportaciones textiles del Perú, pero también ha sido una economía que ha estado en competencia con el Perú, en cuanto a textiles y confecciones se refiere.

China ha sido desde hace muchos años un país destacado por su comercio textil. Su industria textil abarca una muy buena participación en su economía ya que acelera el crecimiento económico, fomenta el empleo y aumenta el dinamismo en las exportaciones. La industria manufacturera China no ha dejado de crecer entre el 2005 y 2014 con un crecimiento de su producción del 16%, gracias a ello han desarrollado una gran capacidad productiva en niveles tecnológicos. El mercado chino ofrece soluciones tecnológicas muy avanzadas en donde disponen las grandes ventajas de precio. Este se encuentra posicionada como el primer importador y exportador a nivel mundial, contando en el 2015 con 708 empresas dedicadas a la industria de la manufactura textil, las cuales están encargadas de abastecer un poco más del 80% del mercado local.

Ya el sector textil ha tenido una balanza comercial muy positiva en el año 2001, obteniendo un superávit a partir del 2013. China, principalmente, exporta a este sector máquinas

de coser, maquinaria para tricotar coser por cadena, máquinas para lavar y máquinas para trabajo de piel como cuero y calzado. Como bien dijimos, se destaca el gran crecimiento tecnológico que está dando, pero sin embargo su gran ventaja que lo distingue de los otros mercados es su calidad media y el precio bajo. Ya que estos son exportados a países que tienen un bajo costo laboral especializados en el sector textil.

Sin embargo, el sector textil después de grandes crecimientos, se encuentra pasando por una situación económica debilitada debido a un encarecimiento de la materia prima, mano de obra y los suministros de energía. Cabe señalar que este sector está intensificando el proceso de deslocalización hacia países de menores costos como Bangladesh, Vietnam, Indonesia, Honduras, Pakistán y Turquía. Por otro lado, se espera que el interés también se fije en sectores de alto valor como son las fibras químicas, textiles técnicos y telas no tejidas. Actualmente los textiles técnicos son el principal propulsor de la industria textil china.

A través de un modelo Panel Data, en la presente sección se busca identificar cómo afectan los ingresos de los países socios comerciales y la tasa del *drawback* sobre las exportaciones

Donde:

i = es la unidad de estudio (o corte transversal)

t = es el tiempo

β = es un vector de K parámetros

α = es un vector (de interceptos) de n parámetros

$x_{i,t}$ = es la i -ésima observación al momento t para las K variables explicativas

Asimismo, la muestra total de las observaciones en el modelo vendría dado por $N \times T$.

Respecto a los efectos individuales, ellos no afectan igualmente a cada unidad de estudio de la muestra, como personas o empresas. Tales efectos son invariables a través del tiempo y afectan directamente las decisiones de las unidades de estudio. Normalmente, se reconocen estos efectos en situaciones de acceso a tecnología, capitalización de experiencia, capacidad empresarial, eficiencia operativa, etc. En cambio, los efectos temporales afectan

textiles del país; también, se diferencian los impactos de acuerdo al tamaño de las empresas. La ventaja de utilizar un Panel Data para el sector textil exportador es porque permite combinar información de corte transversal (Mipymes y gran empresa) y de series de tiempo (trimestral, período 2007 al 2017), otorgando una mayor facilidad para modelar distintos comportamientos entre grupos. Asimismo, se genera mayores grados de libertad (reduce colinealidad) y nos permite absolver dudas que no pueden ser hechas usando otros modelos, por separado, como los de corte transversal o series de tiempo.

En este sentido, la presente sección tiene como finalidad explicar las exportaciones de las prendas de vestir en función del nivel de producción y los impuestos que pagan las Pymes y las empresas grandes. Los datos analizados han sido extraídos de la página Web Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT), Fondo Monetario Internacional (FMI), Asociación de Exportadores (ADEX) y Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

$$y_i = \alpha + \beta' x_i + e_i \quad \begin{array}{l} i = 1, \dots, N \\ t = 1, \dots, T \end{array}$$

igualmente a todas las unidades de estudio invariables en el tiempo. Por ejemplo, estos efectos se suelen identificar a través de *shocks* macroeconómicos que afectan por igual a las personas o empresas (unidades de estudio)

Luego, se ha procedido a estimar un modelo de efectos fijos en el cual existen pocos individuos /micro, pequeña, mediana y gran empresa) y la heterogeneidad entre ellos se capta mediante diferencias en intercepto.

$$y_i = \alpha_i + \beta' x_i + e_i \quad \alpha_i \neq \alpha_j, i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$$

La representación anterior se expresa, con fines de estimación, en términos de variables artificiales. Y se estima por MCO, procedimiento denominado MCVF. (Mínimo Cuadrado de Variables Ficticias).

$$Y_i = ia_i + X_i b + e_i$$

Este modelo tiene la siguiente representación matricial:

$$\begin{bmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ \dots \\ Y_n \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} i & 0 & \dots & 0 \\ 0 & i & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & \dots & i \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \alpha_1 \\ \alpha_2 \\ \dots \\ \alpha_n \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ \dots \\ X_n \end{bmatrix} \beta + \begin{bmatrix} \varepsilon_1 \\ \varepsilon_2 \\ \dots \\ \varepsilon_n \end{bmatrix}$$

$$Y = \begin{bmatrix} d_1 & d_2 & \dots & d_n & X \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \alpha \\ \beta \end{bmatrix} + \varepsilon$$

El estimador MCVF es (regresión particionada):

$$b = [X' M_d X]^{-1} [X' M_d y]$$

$$M_d = I - D(D'D)^{-1}D'$$

$$a = [D'D]^{-1} D'(y - Xb)$$

En la siguiente tabla podemos observar los resultados de las estimaciones de los efectos de los ingresos de los países socios comerciales y la tasa del *drawback* sobre las exportaciones textiles del país, diferencian los impactos de acuerdo al tamaño de las empresas.

TABLA 1: RESULTADOS

Modelo Panel Data								
	Modelo 1 (Pooling)				Modelo 2 (Pooling)			
	Beta	SD	t-Statistic	P-Value	Beta	SD	t-Statistic	P-Value
PBI_Total	2.36059	0.021214	111.2759	0.0000				
PBI_Micro					2.070582	0.035195	58.8312	0.0000
PBI_Peq					2.356921	0.030693	76.78908	0.0000
PBI_Med					2.198981	0.034392	63.93879	0.0000
PBI_Gran					2.678955	0.02156	124.2577	0.0000
DB_Total (-1)	0.133828	0.02701	4.954807	0.0000				
DB_Micro (-1)					0.109511	0.047604	2.30044	0.0232
DB_Peq (-1)					0.153217	0.042177	3.632691	0.0004
DB_Med (-1)					0.243532	0.045936	5.301605	0.0000
DB_Gran (-1)					0.192872	0.029189	6.607611	0.0000
Observaciones		172				128		
R2		0.44385				0.990089		

La data empleada se puede apreciar en los anexos del presente documento.

CONCLUSIONES

Hay un crecimiento de las exportaciones textiles principalmente a partir del 2003. Dicho dinamismo es explicado no solamente por el incremento de la dinámica económica de los socios comerciales, sino también por incentivos que se dan en la economía interna a partir mecanismos de impulso (como *drawback* o Ley de Promoción Agraria, entre otros),

tratados comerciales (como APEC, ATPDEA, entre otros) y/o proyectos dinamizadores (como proyectos mineros).

Sin embargo, las exportaciones no tradicionales, principalmente de los sectores químicos, metalmecánica y siderurgia y textil han tenido tenues crecimientos, especialmente en la presente década. En el caso específico de las exportaciones textiles, cambios erráticos en la fiscalidad promotora de las exportaciones textiles (*drawback*), los problemas económicos

de los principales compradores de los productos textiles peruanos, especialmente de Venezuela, han ocasionado su magro desempeño en la presente década.

En términos relativos, el sector textil peruano es poco competitivo en comparación Bangladesh, Vietnam e India. Para evaluar la competitividad del sector textil peruano se ha construido el Índice de Competitividad. Dicho índice está compuesto por 6 pilares macroeconomía, infraestructura y costos, mercado laboral, fiscalidad, institucionalidad y comercio de prendas de vestir. Cada país tiene una puntuación que va de 0 (puntuación más baja) a 10 (puntuación más alta). El entorno macroeconómico es el pilar en el que resalta Perú, sin embargo, sus competidores muestran mejores resultados en los demás haciendo que Perú se ubica en la posición 4 con un índice de 5.1. Bangladesh se ubica en la primera posición con un puntaje de 5.4.

Asimismo, el *drawback* puede tener efectos positivos y diferenciados de acuerdo al tamaño de la empresa. En general, en grandes empresas el efecto positivo debe ser mayor por la regularidad de las exportaciones y por la estructura organizativa, contable y de trámites para recuperar el *drawback*. En cambio, para empresas pequeñas, las carencias de estos elementos hacen que exista un menor incentivo para exportar y recuperar el *drawback*.

REFERENCIAS

- [1] Allwood, J., Ellebæk, S., Malvido, C. y Bocken, N. (2006). Well dressed? The present and future sustainability of clothing and textiles in the United Kingdom. *Institute for Manufacturing*. University of Cambridge. Recuperado de https://www.ifm.eng.cam.ac.uk/uploads/Resources/Other_Reports/UK_textiles.pdf
- [2] Arrarte, R., Bortesi, L., y Michue, E. (2017). *Competitividad y productividad en la industria textil - confecciones peruana 2012 - 2015*. Quipukamayoc, 25(47), 113 - 121. doi: <http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v25i47.13809>
- [3] Baker & McKenzie International (2015). *China Employment Law Guide*. Recuperado de https://www.uwcentre.ac.cn/haut/wp-content/uploads/2015/03/Employment-law-in-china_employmentlawguide_13.pdf
- [4] Banerjee, S. y Salze-Lozac'H, V. (2010). Competitiveness in the Garment and Textiles Industry: Creating a supportive environment A CASE STUDY OF BANGLADESH. *The Asia Foundation*, (1). Recuperado de https://asiafoundation.org/resources/pdfs/1OccasionalPaperNo.1BG_GARMENTwithCover.pdf
- [5] Bautista, E., Vargas, A. & Castro, V. (2010). *Impacto de la Crisis financiera Internacional en el Sector Textil Peruano*. Gestión del Tercer Milenio, 13, 7-14.
- [6] Chandra, P. (2005). The Textile and Apparel Industry in India. *Indian Institute of Management*. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/228588739_The_Textile_and_Apparel_Industry_in_India.
- [7] Céspedes, N., Lavado, P. y Ramírez, N. (2016). Productividad y competencia de las firmas peruanas en los mercados de exportación de prendas de vestir. En R. Castellares, *PRODUCTIVIDAD EN EL PERÚ: medición, determinantes e implicancias* (pp. 173-191). Lima, Perú: Universidad del Pacífico. Recuperado de <http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1083/C%C3%A9spedesNikita2016.pdf>.
- [8] Court, E., Panez, M., Pérez, V., Rodríguez, C. & Ingar, B. (2010). *Sector Textil en el Perú*. Recuperado el 02 de mayo de 2019, de Centrum. Recuperado de [https://www.latinburkenroad.com/docs/BRLA%20Peruvian%20Textile%20Industry%20\(201003\).pdf](https://www.latinburkenroad.com/docs/BRLA%20Peruvian%20Textile%20Industry%20(201003).pdf).
- [9] Decreto de Ley N° 22342. Gobierno dicta la Ley de Promoción de Exportaciones No Tradicionales, *Ministerio de Producción*, Lima, Perú, 22 de noviembre de 1978. Recuperado de <http://www2.produce.gob.pe/dispositivos/publicaciones/2001/dl22342.pdf>.
- [10] De los Rios, E. (2010). *El Futuro de los Productos Andinos en la Región Alta y los Valles Centrales de los Andes/Textiles-Camélidos*. Recuperado el 02 de mayo de 2019, de Organización de las Naciones Unidas. Recuperado de <http://infoalpacas.com.pe/wp-content/uploads/2016/09/Diagnostico-Nacional-Estado-de-Situaci%C3%B3n-del-Sector-Textil-Cam%C3%A9lidos-en-el-Per%C3%BA-2.pdf>.

- [11] Dinh, H., Rawski, T., Zafar, A., Wang, L. y Mavroeidi, E. (2013). *TALES FROM THE DEVELOPMENT FRONTIER How China and Other Countries Harness Light Manufacturing to Create Jobs and Prosperity*. doi: 10.1596/978-0-8213-9988-0.
- [12] Ernst & Young LLP (2018). *Doing Business in India 2018-19*. Recuperado de [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-doing-business-in-india-n/\\$File/ey-doing-business-in-india.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-doing-business-in-india-n/$File/ey-doing-business-in-india.pdf).
- [13] Fukunishi ed. (2012). The Garment Industry in Bangladesh. En M. Yunus y T. Yamagata, *Dynamics of the Garment Industry in Low-Income Countries: Experience of Asia and Africa (Interim Report)*. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/265117964_The_Garment_Industry_in_Bangladesh.
- [14] Gamero, J. (2012). *Determinantes de la Productividad Laboral en el país. Banco Interamericano de Desarrollo*. Instituto Nacional de Estadística e Informática. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/investigaciones/investigacion-final-julio-gamero.pdf>.
- [15] García, J. M., Alvaréz, L. y colaboradores. (2015). *Industria Textil y Confecciones*. San Isidro, Lima: Ministerio de la Producción.
- [16] Instituto Nacional de Estadística e Informática (2013). Cuentas Nacionales del Perú: Metodología de Cálculo del Producto Bruto Interno Trimestral. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/metodologias/pbi01.pdf>.
- [17] Italian Trade Commission (2009). *The Textile Apparel & Clothing Industry in India Market Research 2009*. Recuperado de <http://italiaindia.com/images/uploads/pdf/textile-apparels-clothing-in-india.pdf>.
- [18] International Labour Organization (2013). *Global Wage Report 2012/13. Wages and equitable growth*. Recuperado de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_194843.pdf.
- [19] Ministerio de la Producción. (2015). *Estudio de Investigación del Sector Textil y Confecciones*. Recuperado de http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publie178337159547c39d_11.pdf.
- [20] Morón, E. & Serra, C. (2010). *Tecnología e Innovación: Sector Exportador Textil y Confecciones Peruano*. Recuperado el 02 de mayo de 2019, de Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Recuperado de https://innovateperu.gob.pe/fincyt/doc/INFORMES_CIES/Textil%20y%20confecciones%20final.pdf.
- [21] Muñoz, W. (2006). Perú: *Tradición textil y competitividad internacional*. Los Olivos, Lima-Perú: Fondo Editorial de la Universidad Católica Sedes Sapientiae.
- [22] Parrish, D. (2009). *Camisetas y Corbatas Una Guía para los Negocios Creativos*. Bogotá, Colombia: Fundación Universidad de Bogotá.
- [23] Program Evaluation and Market Research (Malatest) (2010). *Canadian Textile Industry Labour Market Information and HR Needs Assessment. A report on the changing face of Canada's textile industry*. Recuperado de http://www.opf.fi/download/145307_thrc_lmi_report.pdf.
- [24] Tilly, C., Agarwala, R., Mosoetsa, S., Ngai, P., Salas, C. y Sheikh, H. (2013) Final Report: Informal Worker Organizing as a Strategy for Improving Subcontracted Work in the Textile and Apparel Industries of Brazil, South Africa, India and China. *Institute for Research on Labor and Employment. University of California Los Angeles*. Recuperado de <https://irle.ucla.edu/old/publications/documents/Informalworkerorganizingintextilesandgarments-UCLAReport-9-2013.pdf>.
- [25] U.S. Department of Labor (2015). *Public Report of Review of U.S. Submission 2012-01 (Honduras)*. Recuperado de https://www.dol.gov/ilab/reports/pdf/Final_Report_of_Review-Honduras_Submission_022715_redacted.pdf.
- [26] World Bank Group (2014). *Transforming Bangladesh's Garment Sector*. Recuperado de https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/f8968f8043a64b51a4f2bc869243d457/AM2014_IFC_Issue_Brief_Bangladeshi+Garment+Sector.pdf?MOD=AJPERES.

ANEXO 1: EXPORTACIONES DE LAS MICRO, PEQUEÑA, MEDIANA Y GRANDES EMPRESAS

	X_MI	X_PE	X_ME	X_GR
2007 Q1	551,220	13,223,857	1,971,917	150,995,672
2007 Q2	1,474,280	14,462,064	2,874,003	153,255,777
2007 Q3	1,683,790	12,455,049	2,347,548	128,409,062
2007 Q4	3,286,337	16,482,354	6,819,221	168,221,752
2008 Q1	2,115,833	14,810,642	1,830,771	181,915,856
2008 Q2	1,235,671	13,489,407	5,976,822	163,199,080
2008 Q3	1,892,765	18,404,729	6,870,639	174,481,213
2008 Q4	2,176,101	18,657,873	3,547,475	178,423,865
2009 Q1	1,299,277	17,610,249	5,307,882	127,682,136
2009 Q2	1,170,723	18,609,396	7,478,291	116,319,546
2009 Q3	1,249,518	12,939,876	4,889,434	150,147,510
2009 Q4	1,180,839	18,456,758	6,363,163	163,483,914
2010 Q1	1,072,286	16,566,127	11,543,523	134,574,187
2010 Q2	1,012,114	17,595,049	4,451,153	168,998,665
2010 Q3	1,220,706	14,411,209	4,641,018	145,953,890
2010 Q4	2,412,941	19,761,961	5,688,631	164,344,744
2011 Q1	1,409,593	15,341,485	7,307,172	117,419,123
2011 Q2	946,279	17,966,270	7,046,063	146,347,059
2011 Q3	1,736,218	17,080,667	6,846,232	154,771,995
2011 Q4	2,823,254	21,250,866	8,318,644	202,612,258
2012 Q1	1,932,136	18,609,897	7,513,015	141,805,967
2012 Q2	1,746,889	17,787,323	8,078,573	162,962,679
2012 Q3	1,425,961	18,663,432	6,856,063	152,603,917
2012 Q4	1,856,716	18,863,084	8,238,413	153,604,491
2013 Q1	2,103,272	21,539,976	6,348,885	135,130,408
2013 Q2	1,829,776	19,302,922	7,800,976	156,503,233
2013 Q3	1,717,924	24,949,290	9,262,686	180,006,367
2013 Q4	2,080,786	27,530,314	9,589,194	199,415,316
2014 Q1	3,050,931	17,662,961	5,188,138	171,772,114
2014 Q2	2,148,568	25,612,739	8,937,551	190,684,620
2014 Q3	2,232,804	20,743,299	7,476,498	187,665,421
2014 Q4	2,790,141	33,062,815	8,972,341	206,971,673
2015 Q1	1,881,315	16,776,238	4,809,441	132,120,618
2015 Q2	1,771,815	19,402,271	5,640,930	141,689,047
2015 Q3	1,468,957	24,453,454	7,028,863	142,110,737
2015 Q4	3,754,438	27,905,546	10,815,964	181,009,538
2016 Q1	1,299,224	9,637,915	4,838,406	108,866,001
2016 Q2	1,033,463	13,459,313	5,547,443	137,526,144
2016 Q3	1,260,947	17,238,605	4,537,153	131,764,593
2016 Q4	1,648,051	22,808,610	3,570,863	148,231,513
2017 Q1	1,534,483	13,813,473	5,956,652	150,069,482
2017 Q2	1,354,293	12,587,985	4,249,016	128,170,146
2017 Q3	1,801,832	13,263,969	5,057,029	135,603,060
2017 Q4	1,965,518	18,167,026	4,045,315	144,905,913
2018 Q1	1,435,201	14,423,852	1,752,364	114,766,277
2018 Q2	524,246	6,290,680	805,929	49,807,312

ANEXO 2: PBI DE LAS MICRO, PEQUEÑA, MEDIANA Y GRANDES EMPRESAS

	PBI_MI	PBI_PE	PBI_ME	PBI_GR
2007 Q1	640	717	560	632
2007 Q2	665	738	590	659
2007 Q3	678	749	598	674
2007 Q4	714	778	631	709
2008 Q1	714	795	629	706
2008 Q2	739	812	656	728
2008 Q3	725	796	646	716
2008 Q4	674	752	607	665
2009 Q1	632	722	568	622
2009 Q2	661	747	596	651
2009 Q3	686	768	615	678
2009 Q4	720	796	648	712
2010 Q1	682	774	619	679
2010 Q2	688	779	636	689
2010 Q3	704	796	647	706
2010 Q4	739	825	678	740
2011 Q1	722	822	660	724
2011 Q2	756	849	697	757
2011 Q3	756	856	696	760
2011 Q4	756	856	696	761
2012 Q1	743	848	685	749
2012 Q2	744	851	692	752
2012 Q3	747	855	694	758
2012 Q4	769	875	713	779
2013 Q1	756	835	699	764
2013 Q2	769	846	716	776
2013 Q3	777	858	720	786
2013 Q4	806	883	741	812
2014 Q1	789	864	715	790
2014 Q2	816	882	746	818
2014 Q3	820	887	753	826
2014 Q4	814	885	749	821
2015 Q1	835	914	767	843
2015 Q2	853	933	786	861
2015 Q3	853	940	782	862
2015 Q4	859	946	785	866
2016 Q1	831	937	752	832
2016 Q2	868	966	792	871
2016 Q3	870	966	801	876
2016 Q4	878	972	810	884
2017 Q1	856	949	790	865
2017 Q2	892	981	824	897
2017 Q3	919	1,010	848	926
2017 Q4	942	1,029	864	947
2018 Q1	934	1,029	849	937
2018 Q2	952	1,049	868	952

ANEXO 3: TASA DRAW BACK DE LAS MICRO, PEQUEÑA, MEDIANA Y GRANDES EMPRESAS

	T_MI	T_PE	T_ME	T_GR
2007 Q1	5.00	5.00	5.00	5.00
2007 Q2	5.00	5.00	5.00	5.00
2007 Q3	5.00	5.00	5.00	5.00
2007 Q4	5.00	5.00	5.00	5.00
2008 Q1	5.00	5.00	5.00	5.00
2008 Q2	5.00	5.00	5.00	5.00
2008 Q3	5.00	5.00	5.00	5.00
2008 Q4	5.00	5.00	5.00	5.00
2009 Q1	8.00	8.00	8.00	8.00
2009 Q2	8.00	8.00	8.00	8.00
2009 Q3	8.00	8.00	8.00	8.00
2009 Q4	8.00	8.00	8.00	8.00
2010 Q1	6.50	6.50	6.50	6.50
2010 Q2	6.50	6.50	6.50	6.50
2010 Q3	6.50	6.50	6.50	6.50
2010 Q4	6.50	6.50	6.50	6.50
2011 Q1	5.00	5.00	5.00	5.00
2011 Q2	5.00	5.00	5.00	5.00
2011 Q3	5.00	5.00	5.00	5.00
2011 Q4	5.00	5.00	5.00	5.00
2012 Q1	5.00	5.00	5.00	5.00
2012 Q2	5.00	5.00	5.00	5.00
2012 Q3	5.00	5.00	5.00	5.00
2012 Q4	5.00	5.00	5.00	5.00
2013 Q1	5.00	5.00	5.00	5.00
2013 Q2	5.00	5.00	5.00	5.00
2013 Q3	5.00	5.00	5.00	5.00
2013 Q4	5.00	5.00	5.00	5.00
2014 Q1	5.00	5.00	5.00	5.00
2014 Q2	5.00	5.00	5.00	5.00
2014 Q3	5.00	5.00	5.00	5.00
2014 Q4	5.00	5.00	5.00	5.00
2015 Q1	4.00	4.00	4.00	4.00
2015 Q2	4.00	4.00	4.00	4.00
2015 Q3	4.00	4.00	4.00	4.00
2015 Q4	4.00	4.00	4.00	4.00
2016 Q1	3.00	3.00	3.00	3.00
2016 Q2	3.00	3.00	3.00	3.00
2016 Q3	3.00	3.00	3.00	3.00
2016 Q4	3.00	3.00	3.00	3.00
2017 Q1	4.00	4.00	4.00	4.00
2017 Q2	4.00	4.00	4.00	4.00
2017 Q3	4.00	4.00	4.00	4.00
2017 Q4	4.00	4.00	4.00	4.00
2018 Q1	4.00	4.00	4.00	4.00
2018 Q2	4.00	4.00	4.00	4.00