

Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.869
8 de febrero de 1990

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**"ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR Y RESTRICCIONES DE LA
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL DEL PERU,
RESPECTO DE MERCADOS DE LA COMUNIDAD
ECONÓMICA EUROPEA (CEE)" */**

INFORME FINAL

*/ Este trabajo fue preparado por la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL, dentro de las tareas realizadas en el marco del Proyecto "Análisis del potencial exportador y restricciones de la pequeña y mediana empresa industrial en países seleccionados de América Latina, respecto de mercados de la CEE", con el financiamiento del Gobierno de la República Federal de Alemania.

Este documento no ha sido sometido a revisión editorial.

90-2-227

INDICE

	<u>Página</u>
PRESENTACION	1
I. ANTECEDENTES	3
1. Prefacio	3
2. Objetivos del estudio	4
3. Metodología	5
II. RESULTADOS	9
III. EL CASO DEL PERU	15
1. Potenciales de exportación	17
2. Limitaciones	19
3. Conclusiones y recomendaciones	24
4. Resultados de la investigación en Europa	28
Anexo 1	37
Anexo 2	39

PRESENTACION

La promoción de las exportaciones de los países de América Latina y el Caribe ha sido preocupación constante de la CEPAL. A través de la División de Comercio Internacional y Desarrollo se han llevado a cabo diversos estudios sobre el tema. Todos han perseguido el mismo objetivo: buscar nuevas vías --o fortalecer las existentes-- para el establecimiento de corrientes comerciales para productos latinoamericanos.

Dentro de este marco de acción, en 1984 se inició el proyecto "Análisis del potencial exportador y restricciones de la pequeña y mediana empresa industrial en países seleccionados de América Latina, respecto de mercados de la Comunidad Económica Europea (CEE)", con el financiamiento del Gobierno de la República Federal de Alemania. Diseñado para este crucial sector de las economías de la región, no sólo estudiaría la capacidad productiva de las empresas, sino también los resultados alcanzados por los mecanismos promocionales puestos en práctica. Eso era en la parte latinoamericana. Además, existía la parte europea, en que se estudiaría la demanda potencial para los productos seleccionados en los países de América Latina.

Hasta el momento se han realizado dos etapas, cada una de las cuales abarcó tres países. La primera estudió los casos de Ecuador, México y Uruguay. La segunda se abocó a Chile, Paraguay y Perú.

El presente documento es un informe consolidado del caso peruano. El Capítulo I contiene los antecedentes del Proyecto. El Capítulo II presenta los resultados generales. El Capítulo III entrega los detalles de la investigación realizada en el Perú y la demanda potencial que tendrán los productos seleccionados en mercados en la CEE.

I. ANTECEDENTES

1. Prefacio

Programado para desarrollarse en etapas sucesivas, el proyecto "Análisis del potencial exportador y restricciones de la pequeña y mediana empresa industrial en países seleccionados de América Latina, respecto de mercados de la CEE", inició sus trabajos en enero de 1984. El financiamiento lo aportó el Gobierno de la República Federal de Alemania. La responsabilidad de su realización correspondía a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

El proyecto fue concebido para desarrollarse en dos escenarios. Por una parte, se debía investigar el potencial de oferta exportable en los países latinoamericanos seleccionados y, por otra, la demanda potencial que tal oferta tendría en los mercados de la CEE. Hasta ahora el Proyecto ha completado dos etapas.

En la primera, estudió los casos de Ecuador, México y Uruguay.

En enero de 1986 se inició la segunda etapa del proyecto. Los países a analizar serían Chile, Paraguay y Perú. En esta oportunidad, la CEPAL se encargó de estructurar la encuesta tipo a aplicar. La selección de productos se efectuaría una vez que se detectaran los potenciales de oferta.

Se procedió a contratar a los consultores señores Oscar Líbano (Chile), Jorge Cañete (Paraguay) y Jaime Quijandría —que actuaría en conjunto con el señor Carlos Garaycochea— (Perú). En abril, los consultores fueron convocados a Santiago, a una reunión de coordinación en la sede de la CEPAL.

Los informes finales acerca de los tres países seleccionados estuvieron listos dentro del plazo estipulado. Se había programado que una vez que finalizase la fase latinoamericana del proyecto, recién se entraría en la investigación de demanda en la CEE.

A fines de 1986, los consultores habían dado respuesta adecuada a las observaciones que la CEPAL planteó a sus estudios. Se procedió entonces a abrir un concurso al que podían concurrir las empresas consultoras alemanas interesadas en investigar la demanda de los productos seleccionados en los

mercados de la CEE. Así se daba cumplimiento al acuerdo suscrito entre la CEPAL y el Gobierno de la República Federal de Alemania.

En la oposición de antecedentes resultó designada para efectuar la investigación la empresa GOPA Consultants, que inició sus labores en octubre de 1988 y entregó su informe final en octubre de 1989.

2. Objetivos del estudio

Orientado hacia la pequeña y mediana industria, el proyecto buscaba incidir en un sector en que no han funcionado de manera adecuada los instrumentos de promoción de las exportaciones no tradicionales. Por lo general, cuando los países se han dado estos mecanismos, su aplicación beneficia en especial a las grandes empresas nacionales o a filiales de transnacionales. Pero el elemento innovador del proyecto era que, originalmente, pretendía establecer o incrementar, de manera directa, corrientes de comercio entre América Latina y Europa. Originalmente, su culminación involucraba un workshop entre exportadores latinoamericanos e importadores europeos. Tomando en consideración la fallida experiencia de la primera etapa, la rigidez de este punto fue dejada de lado cuando se estudiaron los casos de Chile, Paraguay y Perú.

El desarrollo del proyecto estaba programado para realizarse en dos escenarios. En América Latina se investigaría el potencial exportador de las empresas seleccionadas, mientras en Europa se trataría de detectar la demanda potencial que tendrían los productos que ellas elaboraban.

Para alcanzar esas metas, los consultores latinoamericanos debían reunir la información que permitiera conocer el potencial exportador de algunas pequeñas y medianas industrias. De manera simultánea, el estudio pretendía determinar las limitaciones que dificultaban la labor del exportador a nivel de empresa y nacional.

Los antecedentes sobre el potencial de exportación servirían de base para la investigación en los mercados de la CEE. El conocimiento preciso de las limitaciones, en cambio, permitiría formular sugerencias y recomendaciones a los gobiernos y a los empresarios.

Finalmente, se pretendía entregar a los exportadores los elementos de juicio actualizados que los ayudaran a diseñar estrategias para penetrar mercados altamente competitivos.

3. Metodología

El trabajo cubrió los dos escenarios ya mencionados. En América Latina correspondió investigar el potencial exportable de algunos productos. La selección de ellos se efectuó tomando en consideración las orientaciones emanadas de los organismos oficiales de promoción de exportaciones no tradicionales y las sugerencias de las entidades gremiales de empresarios del sector.

Para cumplir esta tarea se contrataron consultores en Chile, Paraguay y Perú. Ellos se encargaron de determinar el potencial exportador de algunas empresas pequeñas y medianas, sobre la base de una encuesta preparada por la CEPAL. De manera simultánea, detectaron las limitaciones que enfrentaba el exportador a nivel nacional y de empresa. Esto permitiría formular sugerencias y recomendaciones a los gobiernos y a los empresarios, destinadas a resolver tales dificultades. En este sentido, el Proyecto podría servir de plataforma sobre la cual se apoyara el sector público para revisar las políticas de promoción de exportaciones vigente o estimular su implantación, donde se hiciera patente su carencia. En cuanto al sector privado, podría evaluar la urgencia de llevar a la práctica acciones —con el concurso gubernativo o separadamente— de capacitación, de información, de captación de nuevas tecnologías aplicables en el comercio internacional, etc.

El segundo escenario sería Europa. Allí se desarrolló la investigación de demanda potencial. Sobre la base de la lista de productos seleccionados por la CEPAL, se llevó a cabo el estudio, que abarcó a la mayoría de los miembros de la Comunidad.

a) Términos de referencia

Para cumplir adecuadamente con las labores impuestas, se aplicaron los siguientes términos de referencia.

i) Para los consultores latinoamericanos

-Identificación de productos factibles de exportar a Europa, tomando en consideración los intereses de los gobiernos y de los sectores exportadores.

-Aplicación de la encuesta preparada por la CEPAL a las pequeñas y medianas empresas seleccionadas.

-Preparación de perfiles de las compañías entrevistadas.

-Entrevistas con especialistas, ejecutivos del sector exportador y de instituciones públicas y relacionadas con el tema.

-Análisis del potencial exportador de la pequeña y mediana empresa industrial a los mercados de Europa.

-Análisis de las restricciones internas de las empresas y a nivel nacional, para efectuar exportaciones a mercados europeos.

-Análisis y evaluación de los resultados de las encuestas.

-Análisis y evaluación de los mecanismos promocionales.

ii) Para la empresa consultora alemana

-Identificación de la demanda potencial en mercados de la CEE de los productos seleccionados.

-La investigación debería abarcar a la mayor parte de los miembros de la Comunidad. Cualquier exclusión tendrá que fundamentarse adecuadamente. En forma obligatoria, la investigación tendrá que incluir: Alemania, Francia, Gran Bretaña, Italia, Benelux y Países Bajos.

-De cada uno de los países miembros deberán remitirse antecedentes tales como: análisis de las exigencias y condiciones del mercado; normas y regulaciones especiales vigentes para productos seleccionados en toda la CEE y/o países particulares; exigencias sobre estándares y cumplimiento de órdenes de compra; precios; imagen que los importadores tienen de los productos latinoamericanos; identificar productos de otros países en desarrollo competitivos o sustitutivos de los latinoamericanos seleccionados y razones de su penetración exitosa en aquellos mercados; identificar las restricciones que enfrentan los productos latinoamericanos; identificar los canales de comercialización más importantes; identificar las fuentes de información relevantes para los exportadores latinoamericanos; señalar ferias y exposiciones que podrían servir de impulso para el ingreso de los productos latinoamericanos a mercados de la CEE.

-Colaborar con la CEPAL en la eventual realización de un workshop que reuniría a exportadores latinoamericanos con importadores europeos.

b) Responsabilidades de la CEPAL

La CEPAL tuvo bajo su responsabilidad la organización y planificación de las actividades que tendrían que efectuar los consultores en Chile, Paraguay y Perú, y la empresa consultora alemana en los mercados de la CEE. Permanentemente mantuvo una supervisión sobre los logros que se iban alcanzando y aportó soluciones para los problemas que se presentaron. Finalmente, solicitó las aclaraciones y emiendas que estimó necesarias. Le correspondió, además, preparar los informes finales por países, para lo cual tomó como base los informes de los consultores. Estos incluyen:

i) Descripción del potencial de exportación de los productos seleccionados.

ii) Identificación de posibilidades de penetración en mercados de la CEE.

iii) Recomendaciones acerca de posibles soluciones para problemas que obstaculizan las exportaciones de pequeñas y medianas empresas industriales.

iv) Elaboración y distribución de guías de importadores europeos y de ferias y otros eventos promocionales en que la presencia de exportadores latinoamericanos podría resultar de interés.

La CEPAL también se preocupó de establecer los contactos necesarios con los países involucrados para informar acerca de lo avanzado en el Proyecto. Eventualmente, iniciaría las labores orientadas a llevar adelante una tercera fase del Proyecto, que abarcaría a otros tres.

c) Selección de productos

Se resolvió trabajar sobre productos específicos, dejando de lado la selección de grupos de productos, que fue el método usado en la primera etapa. Se actuó así para hacer la investigación más específica y, por tal vía, abarcar un universo más amplio. De esta manera se podrían copar posibilidades en nichos de mercados que por grupos de productos no se detectaron.

Para la selección de los productos se trabajó fundamentalmente sobre la base de los intereses planteados por los organismos gubernamentales de promoción de exportaciones no tradicionales y considerando también la postura

de las entidades gremiales de exportadores. En el caso chileno hubo colaboración estrecha de PROCHILE y SERCOTEC, por el sector estatal, y de la Asociación de Industriales de la Madera (ASIMAD), y de la Asociación de Exportadores de Manufacturas (ASEXMA), por el sector privado. En Paraguay, los contactos se realizaron especialmente con los ministerios de Industria y Comercio, Agricultura y Ganadería, Secretaría Técnica de Planificación y el Centro de Promoción de las Exportaciones (CEPEX), en el área gubernativa, y la Cámara y Bolsa de Comercio del Paraguay, la Federación de la Producción, la Industria y el Comercio (FEPRINCO) y la Unión Industrial Paraguaya, en el área privada. En el Perú, el estudio contó con la colaboración del Fondo de Promoción de Exportaciones no Tradicionales (FOPEX), estatal, y la Asociación de Exportadores del Perú, organismo gremial, además de otras instituciones a las que se recurrió con consultas específicas.

II. RESULTADOS

En enero de 1986 se iniciaron las tareas de la segunda etapa del Proyecto, en Chile, Paraguay y Perú. En esta oportunidad, la CEPAL se encargó de preparar la encuesta que sería sometida a los pequeños y medianos empresarios de los países seleccionados.

Para llevar a cabo la investigación se contrató a tres especialistas de alto nivel. El caso de Chile quedó bajo la responsabilidad del economista señor Oscar Libano; el caso del Paraguay fue asignado al economista señor Jorge Cañete, en tanto el caso del Perú el correspondió al economista señor Jaime Quijandria.

Durante los días 24 y 25 de abril, los consultores asistieron a una reunión de coordinación en la sede de la CEPAL, en Santiago de Chile. En esa oportunidad se les dieron a conocer los objetivos centrales del Proyecto. Además, se efectuó un análisis de su programa de trabajo, que se desarrollaría hasta agosto de 1986. Se llevó a cabo una evaluación de la primera etapa del Proyecto, explicando las razones que se tomaron en consideración para introducir variaciones respecto de lo actuado en la etapa pasada. También se entregaron los términos de referencia a que deberían ceñirse los consultores en sus tareas. Se revisó el contenido de la encuesta que se aplicaría en cada país en las pequeñas y medianas empresas factibles de poseer potencial exportador. Finalmente, se plantearon los puntos que debía contener el informe final de los consultores.

El plazo de entrega de los estudios se cumplió tal como estaba estipulado en el cronograma de actividades. A fines del año, los consultores habían dado respuesta adecuada a todas las consultas e incorporado las sugerencias que formulara la CEPAL a sus trabajos.

El programa estipulaba que una vez finalizada la investigación latinoamericana del Proyecto, recién se abordaría el estudio de demanda potencial de mercados de la CEE. Tal determinación se adoptó con el objeto de elaborar una lista de productos con potencial exportable lo más representativa posible.

Los consultores aplicaron una encuesta que consideraba cuatro puntos básicos: potencial exportador, restricciones para exportar, procedimientos

operativos para exportar y trayectoria de la empresa en el mercado externo. Debido a las peculiaridades de cada país --previa aprobación de la CEPAL--, los consultores tuvieron que introducir modificaciones de diversa magnitud en los cuestionarios. Pero siempre se respetaron los cuatro rubros básicos acerca de los que se buscaba obtener respuesta.

La selección de las empresas a encuestar no fue arbitraria ni aleatoria. Considerando lo confuso del universo que abarcan las definiciones de pequeña y mediana empresas, se buscaron fórmulas que aseguraran una manera operativa en cada caso. Para encuadrar aún más la selección a la marcha de las políticas de desarrollo del país, se trabajó en estrecha relación con los organismos públicos encargados de la promoción de las exportaciones y con las entidades gremiales que agrupan a los exportadores. Tal procedimiento se repitió en cada país.

Esta forma de acción permitió destacar resultados coherentes con las políticas gubernativas aprobadas para el sector y con los énfasis marcados por la iniciativa privada. Todo ello, dentro del marco de la política económica general. El procedimiento aplicado también generó algunas dificultades. Por ejemplo, la representatividad de la muestra no permite globalizaciones. No entrega una visión del potencial exportador total.

En esta etapa fueron encuestadas 149 empresas. Tal cifra se desglosa de la siguiente manera:

Países	Número de empresas
Chile	32
Paraguay	91
Perú	26
TOTAL	149

Concluido el trabajo en América Latina, se procedió a determinar los productos cuya demanda se investigaría en Europa. La selección la efectuó la CEPAL. Para ello se basó en los productos con potencial de exportación

detectados por los consultores, pero consideró algunos aspectos sobradamente conocidos de la relación comercial entre América Latina y la CEE.

Los productos seleccionados fueron los siguientes:

Partida a/	Producto
<u>Originarios de Chile</u>	
16.05.2.01	
16.05.2.08	Almejas y machas en conserva
20.06.1.11.02	
20.06.2.11.02	
20.06.1.99.02	
20.06.2.99.02	
20.06.1.02.02	
20.06.2.02.02	Peras, uvas y cerezas en conserva
20.05.2.01	Dulce y mermelada de frutas diversas (durazno, frutilla, frambuesa, ciruela, naranja)
20.02.1.04	
20.02.2.04	Espárragos en conserva
21.04.1.99	
21.04.2.99	Hortalizas conservadas en vinagre
21.03.02	Condimentos y sazónadores
40.13.03	Guantes quirúrgicos
41.05.99	Cuero manufacturado de pescado (mero y congrio)
42.03.1.01	Guantes de seguridad industrial
62.02.01.01	Ropa de cama (sábanas) de algodón
64.04.01	Alpargatas
70.13	Lámparas de vidrio burbujeado
74.18.1.01	
74.18.8.01.01	Vajillería de cobre

Partida a/	Producto
90.19.3.01.02	Dientes de acrílico
<u>Originarios del Paraguay</u>	
15.07.1.01.01	
15.07.2.01.01	
15.07.1.02.02	
15.07.2.02.02	
23.04.99	Aceite de soja, de algodón, expeller y tortas
20.05.2.01	Compotas, jaleas y mermeladas de frutas diversas
21.07.03	Palmitos en conserva
31.01.1.11	
33.01.1.13	
33.01.1.99	Aceites esenciales
44.13.2.01.02	
44.13.2.99.02	Productos de maderas duras
55.09.01.01	
55.09.04.04	Tejidos de algodón
<u>Originarios del Perú</u>	
23.01.1.02.02	Concentrado proteico de pescado. Harina de pescado
32.04.2.01	Carmin
55.09.01.01	
55.09.04.04	Tejidos de algodón mezclados y acabados
61.02.18.18	
60.05.12.12	Blusas de dama de algodón. Otras prendas exteriores y accesorios de vestir de algodón

a/ NABALADI.

Debido a una serie de dificultades surgidas en áreas ajenas a las decisiones de la CEPAL, la investigación europea se vio retrasada hasta 1988. En los primeros meses de ese año se llamó a concurso internacional a las empresas consultoras interesadas en desarrollar el estudio en los mercados de

la CEE. Sólo dos confirmaron su deseo de participar. Ellas fueron Agropgress Kienbaum International y GOPA Consultores.

El 12 de mayo de 1988, el Comité de Contrataciones de la CEPAL se reunió para decidir acerca de este contrato. Su resolución fue comunicada a la sede central de la ONU, en Nueva York, a la espera de un pronunciamiento definitivo. En septiembre fue refrendada la sugerencia hecha por el Comité de Contrataciones, en el sentido de que la investigación la realizara GOPA Consultores. Esta empresa inicia sus labores en los mercados europeos en octubre de 1988.

La lista de productos reseñada con anterioridad es la que sirve de base para el trabajo de GOPA Consultores. Esta ya se encontraba en su poder desde el momento en que reafirmó su interés por participar en el concurso de oposición de antecedentes para postular al contrato. GOPA recibe, además, todo el material que pudiera necesitar para llevar a buen término su estudio. Se le remiten los informes de los consultores latinoamericanos, las encuestas efectuadas y una pormenorización de los productos seleccionados.

GOPA formuló una serie de consultas respecto a productos específicos. Trataba de determinar con toda precisión cada uno de los bienes para los que se investigarían mercados potenciales. Todas estas inquietudes fueron respondidas oportunamente por la CEPAL. Además, se establecieron ciertas directrices que deberían marcar el ritmo y extensión del trabajo.

En principio se planteó una reunión para enero de 1989, que pondría en contacto a los consultores latinoamericanos con los representantes de GOPA. Debido a dificultades que comenzó a enfrentar la empresa alemana en su labor, tal reunión fue postergada. Primitivamente, se pensaba que la investigación de demanda debería concluir en marzo de 1989. Por lo tanto, una reunión en enero serviría para intercambiar ideas y poder efectuar correcciones, si es que de la discusión surgía tal necesidad.

El plazo de término fijado fue postergado, debido a que GOPA enfrentó dificultades superiores a las presupuestadas para recopilar la información. Se pensó que el trabajo podría concluir en junio, por lo que se fijó una reunión en marzo, que posteriormente fue suspendida, ya que se consideró que estaría muy cerca del fin de la investigación como para que las sugerencias y/o correcciones que de ella pudieran surgir fueran aplicadas oportunamente.

El plazo de junio tampoco pudo cumplirse por problemas internos de GOPA. En julio, presentó un Informe Preliminar. En octubre, fue presentado el Informe Final en su versión en español. La entrega de este documento se hizo con ocasión de la reunión de cierre que sostuvieron los representantes de la CEPAL y GOPA Consultores, en Santiago, los días 16 y 17 de noviembre de 1989.

El Informe Final incluyó respuestas a las observaciones formuladas y las precisiones requeridas por los responsables del Proyecto. La versión en inglés del Informe Final fue remitida en el mes de diciembre. Con ello, GOPA Consultores completó sus compromisos con el Proyecto, de acuerdo a lo estipulado en el contrato respectivo.

Durante la reunión final, los responsables de la CEPAL plantearon algunas inquietudes y solicitaron aclaraciones respecto de ciertos contenidos del Informe Final. En el transcurso de las cuatro sesiones de trabajo que se llevaron a cabo con el representante de GOPA, se resolvieron todos los puntos pendientes. Además, el representante de GOPA respondió a varias consultas que no estaban incluidas directamente en la investigación primitiva, pero que eran de vital importancia para el futuro del comercio entre América Latina y Europa, especialmente en productos no tradicionales.

Tomando en consideración los resultados obtenidos en la investigación de mercados de la CEE, la CEPAL estimó que no era necesario efectuar un workshop entre exportadores latinoamericanos e importadores europeos. En ello influyó también la experiencia de la fase anterior, en que los países investigados fueron Ecuador, México y Uruguay.

III. EL CASO DEL PERU

En el periodo en que se realizó la investigación --mayo a septiembre de 1986--, el Perú comenzaba a vivir una compleja situación provocada por el manejo de su deuda externa. Los créditos de organismos oficiales se encontraban suspendidos y los bilaterales se habían reducido drásticamente. Las circunstancias planteaban la necesidad ineludible --y urgente-- de elaborar y poner en marcha un programa de fomento de las exportaciones que permitiera atraer divisas al país. El gobierno así lo entendía y era el momento en que había dispuesto la creación de un Instituto de Comercio Exterior. Se trataba de establecer una entidad rectora en materia de exportaciones.*/

En este escenario se desarrolló el estudio de la CEPAL. No es de extrañar, entonces, que el proyecto atrajera las simpatías del empresario y de las autoridades. La colaboración de ambos estamentos resultó esencial. El sector gubernamental prestó amplio respaldo a través del Fondo de Promoción de Exportaciones no Tradicionales (FOPEX). El empresariado dio su apoyo por medio de la Asociación de Exportadores (ADEX).

El informe del caso del Perú señala que ambos sectores exhiben criterios comunes en cuanto a los principales productos que deberían ser incorporados en un programa de expansión de la oferta exportable. Tal comunidad de enfoques quedó plasmado en la selección de las empresas a ser encuestadas y, por tanto, en los productos cuya demanda potencial se investigaría en Europa.

Para llegar a la elección final, se tomaron en cuenta diversas consideraciones. Pero todas ellas pasaban por conocer el desenvolvimiento de las exportaciones no tradicionales. Las variaciones experimentadas y la importancia relativa de los distintos bienes. La gravitación de cada uno de los grupos de productos queda de manifiesto en el Cuadro 1.

*/ El gran desafío que enfrentaban en ese momento las autoridades del Perú en materia de comercio exterior, era estimular el crecimiento de las exportaciones, prácticamente estancadas en alrededor de US\$3 000 millones. A ese total, las no tradicionales aportaban cerca de US\$700 millones. El reto planteado a diez años plazo --hasta 1995-- era elevar el total de las ventas al exterior a US\$5 000 millones, con una participación de US\$1 500 millones de las exportaciones no tradicionales.

Cuadro 1

PERU: EXPORTACIONES NO TRADICIONALES, POR SECTORES
(En millones de dólares)

Sectores	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	Total	%	Promedio 76-85
Textil	31	59	103	247	224	233	345	225	260	245	1 972	33.8	197
Pesquero	27	40	52	104	117	107	86	59	154	133	879	15.1	88
Agropecuario	17	25	40	75	73	61	90	68	75	98	622	10.7	62
Químico y Petroquímico	16	23	51	76	90	81	45	35	44	47	508	8.7	51
Metalmecánico y Metalurgia a/	18	39	35	67	139	107	76	72	106	122	781	13.4	78
Sidero-meta- lógico b/	14	17	36	82	--	--	--	--	--	--	149	2.6	15
Diversos c/	--	--	--	--	108	39	41	54	37	53	332	5.7	33
No metálico	--	--	--	53	58	46	37	19	17	16	246	4.2	25
Resto d/	14	21	36	106	36	28	38	23	24	23	349	6.0	35
Maderas	--	--	--	--	(19)	(14)	(10)	(12)	(13)	(14)	(82)	(1.4)	(8.2)
Pieles y cueros	--	--	--	--	(14)	(12)	(20)	(9)	(9)	(8)	(72)	(1.2)	(7.2)
Artesanía	--	--	--	--	(3)	(2)	(8)	(2)	(2)	(1)	(18)	(0.3)	(1.8)
TOTAL	137	224	353	810	845	702	758	555	717	737	5 838	100.0	584

Fuente: Banco Central de Reserva y FOPEX.

a/ Incluye datos sólo del sector metalmecánico hasta 1,979.

b/ Incluye minerales no metálicos hasta 1,978.

c/ Incluye joyería y bisutería de oro desde 1,980.

d/ Incluye artículos de joyería de oro y plata, maderas, papeles, pieles, cueros y artesanía principalmente.

El sector de mayor gravitación es el de los productos textiles --algodón, lana y pelo de alpaca--, que participa con 33% del total de las exportaciones no tradicionales, en el período 1976-85. En segundo lugar se ubica el sector pesquero, cuyas ventas al exterior representaron 15%. Hay que hacer notar que aquí no se consideran los montos de las transacciones en el mercado internacional de harina y aceite de pescado, ya que se las clasifica como exportaciones tradicionales. El tercer sector es el metalmecánico, con 13%. Finalmente, en el cuarto lugar están los productos agropecuarios, con una participación de 10.7%.

Estos cuatro grupos de productos representaron 73% de las exportaciones no tradicionales en el período considerado.

Para el estudio, se resolvió no considerar a los textiles, por estimar que los empresarios de ese sector tienen un conocimiento acabado de los mercados de la CEE y por estar sujetos al Tratado Multifibras, que otorga cuotas. Además, las autoridades de FOPEX se pronunciaron por volcar los esfuerzos hacia otros productos.

1. Potenciales de exportación

El estudio analiza el potencial de exportación de productos pesqueros, confecciones de prendas de vestir y productos agropecuarios.

Es importante consignar que no todas las empresas encuestadas son medianas o pequeñas. La inclusión de industrias grandes en la investigación, fue provocada por a lo menos dos factores. La definición de pequeña empresa es confusa en la legislación peruana y no considera las figuras de medianas y grandes empresas.*/

*/ La Constitución de 1979 señala como pequeña empresa a aquella cuya venta anual no exceda los 1 500 salarios mínimos vitales de la provincia de Lima. En 1985, eso equivalía a alrededor de US\$140 000. La ley no define a las empresas pequeñas o medianas. Sin embargo, para efectos estadísticos, el Ministerio de Industria, Comercio, Turismo e Integración, establece distinciones basadas en el número de trabajadores que ocupan. Es considerada empresa artesanal la que da trabajo hasta 4 personas. La pequeña empresa es aquella que ocupa de 5 a 19 trabajadores. La mediana, de 20 a 49 y la grande, más de 50. Ver: Jaime Quijandría y Carlos Garaycochea, Informe sobre Perú, pp. 52, 54 y 55.

El segundo factor es que del total de las empresas exportadoras peruanas al momento de la investigación, sólo unas pocas podían considerarse pequeñas o medianas.

En el informe se señala explícitamente que esto "determinó la inclusión de empresas que in stricto sensum no deberían considerarse como pequeñas y que, en algunos casos, ni siquiera como medianas. Sin embargo, como descargo se debe indicar que, en algunos productos incluidos en nuestro estudio, las únicas empresas exportadoras son precisamente grandes".

Lo que se acaba de exponer no significa que no se hayan tomado en cuenta a las empresas pequeñas. Hay por lo menos un grupo de productos --confecciones de prendas de vestir-- en que la totalidad de las empresas encuestadas son de ese tipo.

La investigación del caso peruano se inició en abril de 1986 y estuvo a cargo del consultor señor Jaime Quijandría, quien contó con la colaboración del ingeniero señor Carlos Garaycochea. En septiembre del mismo año fue entregado el informe final, que incorporaba sugerencias y reformulaciones planteadas por la CEPAL. En los primeros meses de 1987 se agregaron antecedentes que, a juicio de la CEPAL, habían sido omitidos de la transcripción del documento, pero que estaban considerados en su estructura.

Se encuestaron 28 empresas, de las cuales 26 fueron utilizadas en el estudio. De las dos descartadas, una correspondía a un producto que finalmente no se incluyó en la investigación y la otra se dejó de lado a petición de su propietario.

El universo de 26 empresas que constituyó el estudio, lo integraron 10 del grupo de productos pesqueros, 7 de confección de prendas de vestir y 9 de productos agropecuarios. La muestra seleccionada está compuesta principalmente por empresas que exportan a los Estados Unidos y, en menor proporción, a la CEE. El mercado estadounidense se ubica en el primer lugar de los mercados de destino de los productos peruanos de exportación.

En el grupo de productos pesqueros se consideraron los potenciales de exportación de los langostinos, las conchas de abanico, las conservas de sardinas y el concentrado proteico. Los cuatro muestran una oferta exportable a corto plazo que, en conjunto, alcanza a US\$100 millones. A mediano plazo,

el potencial podría hasta cuadruplicarse. Las estimaciones señalan que estaría en condiciones de alcanzar hasta los US\$393 millones.

En el grupo de productos agropecuarios, la investigación se centró en la cochinilla, el carmín, el achiote, el mango, el maíz gigante y la manteca de cacao. En esta selección se puede apreciar el deseo de las autoridades de privilegiar algunos bienes para incluirlos en el estudio, pese a su bajo o nulo nivel de elaboración. En el corto plazo, las empresas encuestadas declararon tener un potencial de US\$11 120 000. En el mediano plazo, esta cifra aumentaría hasta los US\$17 millones.

En el grupo de prendas de vestir resultó difícil determinar con precisión el potencial exportador, dada la variedad de bienes que lo componen. La investigación dio como resultado que, a corto plazo, podrían exportarse 24 000 chompas de alpaca, 6 000 chompas de algodón, 6 000 vestidos y sacos de alpaca y 24 000 polos de algodón. Las empresas encuestadas son talleres pequeños y medianos que subcontratan parte de la confección que exportan. Por lo tanto, fue extremadamente dificultoso conseguir estimaciones para el mediano plazo. Las empresas que contestaron explícitamente al punto, señalaron que estaban en condiciones de hacer crecer su capacidad hasta en 30% para 1988.

2. Limitaciones

a) A nivel de empresa

i) Productos pesqueros. Este es el grupo que presenta una mayor variedad de problemas. Las encuestas informaron sobre dificultades en cuanto a abastecimiento de larvas, productividad, financiamiento, costo de combustible y calidad de la mano de obra.

Para superar el problema de la disponibilidad de larvas, al efectuarse el estudio se adelantaban proyectos de creación de laboratorios y ampliación de los ya existentes. La producción de ese momento se estimaba en 200 000 larvas/mes y su meta era llegar a 500 000 larvas/mes. Esta cifra aun resultaba reducida para los requerimientos de las empresas.

La baja productividad queda de manifiesto si se considera que en el Perú el promedio era de 1 000 lbs/ha. En el Ecuador, esa cifra alcanzaba a 1 900 lbs/ha. y en Japón, que constituye la vanguardia en este campo, 10 000 lbs/ha.

Evidentemente, aquí hay un problema del grado de tecnología en el uso de nutrientes y fertilizantes en el proceso de cultivo, técnicas en el manejo de pozas y condiciones ambientales.

El financiamiento también juega un papel obstaculizador. La producción langostinera es una actividad relativamente nueva, que aún no cuenta con el respaldo crediticio adecuado. Pronunciados altibajos en los resultados obtenidos, han llevado a la banca a mostrarse renuente a arriesgar fondos en esta actividad.

Por otra parte, los terrenos de las pozas no son aceptados como garantía suficiente para préstamos, lo que al momento de realizar la investigación había llevado a un grave problema de escasez de capital de trabajo.

Los precios del combustible incidían en los costos de producción en un porcentaje que variaba entre 10% y 15%. Tal situación se estimaba abiertamente perjudicial, ya que competidores cercanos --como el Ecuador-- disponían de combustible a valores que representaban no más de un tercio de los vigentes en el Perú.

También se denunció deficiencia en la calificación de la mano de obra.

Todos los empresarios sostuvieron haber superado iniciales problemas de calidad. Sin embargo, se sabe que esas deficiencias persistían, ya que dificultaron incluso la concesión de algunos créditos. En todo caso, se estima que tales dificultades estaban en vías de solución.

-Conservas de sardina. El costo y la calidad de los envases de hojalata fue denunciado como el principal problema por las empresas encuestadas. Estas deficiencias son señaladas como responsables de que decrezcan significativamente --o aun desaparezcan, tornándose negativos-- los márgenes de competitividad.

También se mencionó como dificultad la calidad de los productos. Sin embargo, las encuestas mostraron que las dificultades en este ámbito iban siendo superadas, en especial entre las empresas líderes, mientras se mantenían en las pequeñas y medianas.

La investigación dejó igualmente en claro que la explotación de este rubro está sobredimensionada y muchas plantas se encuentran obsoletas o en muy bajos niveles de calidad y rendimiento.

En materia financiera, la mayoría de las empresas encuestadas manifestaron haber superado --o encontrarse en franco proceso de superación-- los graves problemas generados por la pérdida de mercados y reducción de la producción.

-Conchas de abanico. El problema esencial es la disponibilidad de materia prima. Las autoridades han decidido abordar su explotación racional mediante vedas. Ello ha significado dificultades para poder hacer proyecciones realistas respecto a producción.

-Concetrados proteicos. Una de las principales plantas elaboradoras --Chimbote-- enfrentaba dificultades relacionadas con el abastecimiento de mano de obra. Además, poco antes de efectuarse el estudio, se decidió suspender el incentivo fiscal que otorgaba FOPEX.

ii) Productos agropecuarios. En algunos rubros de este grupo, la disponibilidad de materia prima fue presentada como problema capital. Un ejemplo claro de ello fue el que afectara a la cochinilla en el momento de efectuar la encuesta. Su existencia limitada llevó a las autoridades a suspender su exportación por la vía administrativa. Tal resolución se adoptó para asegurar a los productores nacionales de carmín existencias suficientes del elemento básico para la elaboración de su producto.

Este tipo de contingencias hace que las empresas que actúan como trading con productos agropecuarios, señalen la imposibilidad de asegurar un abastecimiento regular debido a problemas de disponibilidad interna.

Otra dificultad mencionada fue la relativa a la calidad y mayor costo de los envases.

También se hizo referencia a la necesidad de establecer severos controles de calidad, si es que se desea penetrar mercados externos.

iii) Confección de prendas de vestir. La empresa tipo en este grupo de productos tiene características muy particulares. El informe la define como "propietaria de un taller pequeño de confecciones, que tiene una antigüedad de seis años y con una experiencia de exportación de uno o dos años. Por lo general está orientada hacia el mercado interno y hacia el mercado norteamericano. La gerencia tiene amplio conocimiento de los problemas relativos a la producción e ideas muy definidas en cuanto al mercado local e

internacional. Aparentemente, tienen menos conocimientos del área financiera y de costos; para dichas tareas cuentan con personal especializado".

Estas empresas señalaron como dificultad mayor el abastecimiento de materia prima --hilados y tejidos de algodón, lana y alpaca--, que era limitado cuando se llevó a cabo la encuesta. Esta situación hizo que varias de las empresas se consideraran sobrevendidas por ese año 1986, pese a contar con capacidad productiva ociosa y pedidos adicionales.

La escasez de materia prima genera condiciones onerosas para el sector confecciones. El precio a que deben adquirirla a las grandes empresas productoras de hilados y tejidos, corresponde al de exportación, más lo que representa el Certificado de Reintegro Tributario a la Exportación no Tradicional (CERTEX). En algunos casos, se exige el pago adelantado --días antes de la entrega--, lo cual genera una manifiesta paradoja. Pequeñas empresas descapitalizadas, como son los talleres de confección, financian parte del capital de trabajo de grandes industrias textiles, completamente consolidadas en los mercados externos. En la investigación, dos empresas señalaron que habrían podido exportar 30% más, si hubieran dispuesto de un mayor volumen de materia prima.

El informe llama la atención acerca de que "se trata de talleres que hace más de cinco años compran su materia prima a las mismas empresas textiles, pero que, en la práctica, no reciben facilidad alguna para exportar". A esto hay que agregar que no existen líneas de crédito promocionales que respalden la compra de estos insumos.

El segundo problema que se mencionó en las encuestas es la falta de personal calificado. Esta dificultad tiene dos variantes: la escasa seriedad para respetar las fechas de entrega por parte de los subcontratistas, y la carencia de personal con conocimientos específicos del oficio.

Otro inconveniente es el financiamiento. Y debido al tamaño de las empresas, la carencia de capital de trabajo se transforma en una deficiencia que puede ser crítica. Se trata de entidades que no poseen activos fijos valiosos, factibles de servir como garantía para bancos o, incluso, para acogerse a los créditos promocionales de fomento a la exportación.

b) A nivel nacional

i) Productos pesqueros. La mayoría de los empresarios encuestados reconocieron tener acceso al Fondo de Exportaciones no Tradicionales (FENT) y al CERTEX. Pero fueron enfáticos al sostener que a menudo los beneficios son amagados por los innumerables y engorrosos trámites que su obtención supone.

El tipo de cambio también acaparó algunos llamados de atención. Durante 1985 y parte de 1986, la paridad permitía competir razonablemente. Pero los empresarios manifestaron su inquietud respecto a que la política que se aplique en el futuro en este crucial campo, pudiera generar un atraso cambiario significativo en relación a la paridad real. Y ello, en último término, reduciría el margen de competitividad en los mercados internacionales.

Algunas empresas alertaron acerca de la insuficiencia en las frecuencias que mantienen las líneas marítimas, lo que se hace patente en los puertos de Callao y Talara. Además, se afirmó que los fletes tienen costos más elevados que en otros países.

ii) Productos agropecuarios. En este grupo existe consenso en cuanto a que el principal problema lo constituye el financiamiento. Se sostiene que el FENT no funciona, por las exigencias de garantías que solicita la banca comercial.

El transporte fue mencionado como otro de los obstáculos que enfrenta el sector. Se señaló que la infraestructura es insuficiente, lo que genera dificultades para el traslado de la materia prima a las plantas de procesamiento.

Respecto del transporte internacional, como problema se hizo mención a la reserva de fletes para barcos de bandera nacional.

El tipo de cambio empezaba a ser un obstáculo en el momento de la investigación. Se le mencionaba ya como factor restrictivo, puesto que "al comparar la evolución de la inflación interna con el tipo de cambio fijo, se aprecia que existen productos cuya exportación se hace cada día más difícil por pérdidas debidas a la paridad cambiaria".

iii) Confección de prendas de vestir. En el momento de la encuesta, este grupo de productos enfrentaba una situación especial. Debido a la reactivación de la demanda interna, las empresas dedicadas a la confección de

prendas de vestir mostraban escaso interés por exportar. Algunos empresarios con experiencia en ventas al exterior, mantenían sus mercados como una manera de cubrirse ante eventualidades futuras. Pero no existía un atractivo especial por aumentar las colocaciones en mercados externos.

En el ámbito financiero, como ya se dijo, se detectó la carencia de línea de crédito para la adquisición de materias primas y para financiar la producción.

En las respuestas a las encuestas también se mencionaron las complicaciones que generaba la demora para otorgar los créditos de tipo concesional.

3. Conclusiones y recomendaciones

El estudio entregó una conclusión que es aplicable a todos los grupos de productos considerados: en el Perú existe capacidad productiva como para exceder apreciablemente la demanda doméstica. Sin embargo, la posibilidad de que ese potencial se transforme realmente en un potencial de exportación, enfrenta dificultades de diversa magnitud.

Entre ellas se menciona a la política de promoción de exportaciones impulsada por las autoridades. Pese a éxitos indesmentibles alcanzados por algunos instrumentos, los empresarios encuestados mostraron unanimidad en sus críticas. Señalaron, por ejemplo, que la política promocional era un conjunto de medidas adoptadas sólo recientemente --cuando se llevaba a cabo el trabajo--, sin coherencia ni articulación entre sí. En ese momento se esperaba que las deficiencias fueran superadas una vez que el Instituto de Comercio Exterior adquiriera solidez y experiencia.

Estas críticas no anulan la visión positiva que se tiene de algunos instrumentos que han servido de real estímulo. Entre ellos, se señala al Fondo de Exportaciones No Tradicionales (FOPEX). Los mayores éxitos que se le atribuyen son su labor por lograr un mejor conocimiento de los mercados de exportación, tareas de difusión y penetración de mercados para productos exportables no tradicionales. Empresarios textiles, de artesanías, confecciones y del sector pesquero, destacan su labor de información sobre mercados --precios, calidades, temporadas, modas--, posibles compradores, etc.

Algunos de los éxitos conseguidos por el FOPEX se han visto empañados por el decaimiento de la presencia de exportaciones peruanas en mercados que ya habían sido penetrados. Si bien esto es atribuible a la ausencia de mecanismos que aseguren la mantención de esta presencia a través de estímulos complementarios, no debe perderse de vista la responsabilidad que en ello tienen las propias empresas exportadoras.

El CERTEX también acapará opiniones favorables. Sin embargo, sus detractores --que estuvieron presentes entre los encuestados-- llamaron la atención sobre el elevado costo fiscal que representa, sin olvidar su otorgamiento indebido a numerosos productos, al margen de los casos de utilización fraudulenta. Otra crítica que se le hacía era su exagerada centralización y burocratización. La política cambiaria fue, al momento de la investigación, una de las grandes interrogantes. Si bien hasta ese período había cumplido un papel estimulador, según los exportadores, el futuro inquietaba.

El tema del financiamiento tampoco parece ser abordado adecuadamente, de acuerdo a los entrevistados. La actual línea de Fomento a las Exportaciones no Tradicionales (FENT), básicamente es un esquema de corto plazo que carece de la integralidad que en un principio se le dio en la Ley de Promoción de Exportaciones no Tradicionales. Su costo y condiciones se sujetan con extrema rigidez a las orientaciones globales de la política monetaria.

Los empresarios encuestados opinaron que el FENT cumple con pautas aceptables en cuanto a manejo. Pero hicieron ver que mediante él no pueden lograr recursos para la formación de stocks a plazos mayores de 180 días. Igual situación enfrentan si se trata de financiar proyectos de inversión específicos para la exportación.

Respecto de la formación de oferta exportable, las políticas son incipientes y desarticuladas. Esto se refleja, según el informe, en la "ausencia de una mentalidad exportadora a nivel de los diversos organismos del Estado, cuya acción incide en estos aspectos".

a) Acciones

Para los objetivos que persigue el proyecto, se entiende por Acciones todas aquellas iniciativas orientadas a rectificar deficiencias detectadas en

las empresas y que han derivado en obstáculos para la exportación de sus productos.

-Realizar esfuerzos, en conjunto con los organismos estatales relacionados con el área, para el establecimiento de laboratorios destinados a la generación de larvas de langostinos.

-Entregar cursos de entrenamiento para alcanzar los niveles adecuados de mano de obra especializada. Estos programas podrían efectuarse a través de las organizaciones de exportadores del sector, orientados especialmente a capacitar personal para los grupos de productos pesqueros y de confección de prendas de vestir.

-En conjunto con los organismos oficiales respectivos, llevar a cabo las gestiones necesarias para incorporar nuevas tecnologías aplicables a la explotación de pozas productoras de langostinos. Si bien el financiamiento de proyectos de esta envergadura tienen que contar con el decidido respaldo del gobierno, también se necesita disponer de una clase empresarial dispuesta a aceptar el desafío y los riesgos que implica la adquisición y aplicación de técnicas de punta.

-Mejorar los controles de calidad en diversos productos pesqueros, agropecuarios y confección de prendas de vestir.

-Hacer los esfuerzos por encontrar alternativas al problema de abastecimiento de los envases de hojalata, para que los empresarios de su rubro se sientan presionados y mejoren la calidad de sus productos.

-En la industria de la sardina, es esencial hacer esfuerzos por introducir nuevas tecnologías y elevar los rendimientos de las plantas que se encontraban en funcionamiento en el momento de la investigación.

-Hacer las gestiones pertinentes ante la banca privada, para lograr líneas de crédito a que puedan acceder pequeños y medianos empresarios, especialmente del grupo confección de prendas de vestir.

b) Medidas

Se ha definido como Medidas las sugerencias que la CEPAL ha estimado necesario formular a los gobiernos, orientadas a revisar la marcha y aplicación de sus mecanismos de promoción para las exportaciones e iniciativas que podrían ser impulsadas directamente a través de organismos dependientes.

En términos generales, se plantea la necesidad de formular una nueva política de promoción de exportaciones. En esencia, consistiría en el establecimiento de programas de estímulo específico, --"Proyectos de Exportación"-- orientados a lograr a mediano plazo metas de crecimiento de las ventas en el exterior de ciertos productos seleccionados previamente.

Las primeras metas se fijarían a un plazo no menor a los cuatro años y considerarían, específicamente, a los productos estudiados en la investigación. Los análisis realizados parecen demostrar que éstos cuentan con un potencial de exportación significativo. Sin embargo, análisis más profundos deberían confirmar y afinar tales apreciaciones.

Un segundo aspecto de esta política consiste en la adecuación de las políticas generales --cambiaria, financiera, fiscal, de inversiones, etc., a los requerimientos que cada proyecto exige. Por ejemplo, el desarrollo de la maricultura y acuicultura requieren de un diseño de asistencia técnica y financiamiento a mediano plazo. Algo similar ocurre con el respaldo que debe darse al proyecto que busque el aumento de la crianza de productores de pelos y lanas, o las medidas que favorezcan los cultivos de productos agroindustriales.

Finalmente, estarían los contratos o convenios de concertación entre los empresarios, que asumen el compromiso y el riesgo de alcanzar determinadas metas de producción exportable, y el Estado, que propicie la articulación y ensamble de las políticas que se dan en los diferentes organismos públicos en torno a los proyectos de exportación que se vayan definiendo dentro de esta nueva política.

Entrando en el terreno específico, se plantean las siguientes medidas:

-Hacer más estables las normas que autorizan la exportación de productos agropecuarios.

-Simplificación de los trámites para exportar.

-Establecimiento de un sistema de financiamiento que responda adecuadamente a las necesidades de los pequeños y medianos empresarios.

-Racionalización de las decisiones que se adopten para asegurar el abastecimiento interno de materias primas indispensables para la elaboración de productos de exportación.

-Fijación de una política cambiaria que entregue seguridades de estabilidad por periodos que permitan a los exportadores proyectar su producción por plazos adecuados.

-Adoptar las resoluciones necesarias para evitar la tendencia a la centralización que exhiben algunos instrumentos considerados positivos por los empresarios. Entre ellos, el CERTEX.

-Combatir la excesiva burocratización y eliminar los trámites engorrosos.

-Establecer, conjuntamente con los empresarios de los respectivos sectores, planes de inversión que resultan indispensables para sus proyectos de ampliación de exportaciones.

-Establecimiento de convenios con las líneas aéreas y marítimas para asegurar frecuencias de atención y cupos de cargo adecuados.

-Revisar la participación de los barcos de bandera nacional en los cupos que se le asignan.

4. Resultados de la investigación en Europa

La investigación en Europa abarcó básicamente los mercados de Alemania, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, Francia, Holanda, Irlanda, Italia y Reino Unido. Los cuatro tomos que contienen el informe final entregado por GOPA Consultores está a disposición de los exportadores interesados. Aparte de la información general aplicable a las importaciones en general, el documento entrega perfiles de mercado para cada uno de los productos seleccionados.

a) Reglamentación aplicable a la importación de la CEE

En principio, la importación de mercancías no está sujeta a medidas reguladoras como limitaciones, prohibiciones, autorizaciones, certificaciones, precios mínimos o máximos, depósitos previos etc. por parte de las autoridades de la Comunidad. Sin embargo, pueden aplicarse medidas en casos excepcionales. Además, disposiciones legales que regulan la importación de mercancías, existen todavía a nivel nacional de los Estados miembros de la Comunidad, paralela o también contrariamente a disposiciones comunitarias.

En lo que a los productos investigados se refiere, son de importancia la reglamentación sobre los intercambios de determinados productos agrícolas transformados, así como las disposiciones bajo el Acuerdo sobre el Comercio Internacional de Textiles (AMF).

La importación de algunas conservas de frutas y de algunas compotas y jaleas está sujeta a un permiso de importación; pero esto no implica limitaciones de volumen, mientras que las autoridades de la Comunidad no regulan de otro modo. Queda a la responsabilidad del importador procurar el permiso de las autoridades nacionales competentes.

El comercio de productos textiles entre la Comunidad y Chile, Paraguay y el Perú se rige por acuerdos entre estos países y la CEE concluidos en el marco del AMF.

Una amplia explicación del reglamento de importación se incorpora en los perfiles correspondientes.

i) Derechos de aduana

La Comunidad Económica Europea se basa en una unión aduanera que utiliza un arancel común. Este comprende derechos de aduana autónomos y convencionales. Los últimos se aplican a las mercancías importadas originarias de países que sean Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio o con los que la CEE haya concluido acuerdos con la cláusula de nación más favorecida en materia arancelaria. Los derechos autónomos se aplican cuando sean inferiores a los derechos convencionales o cuando no exista ningún derecho convencional. En su mayoría, los derechos de aduana son derechos ad valorem, pero también hay algunos derechos específicos y mixtos. Algunas mercancías están sometidas adicionalmente a un régimen de exacciones reguladoras o a la percepción de elementos móviles o gravámenes compensatorios. En general, el nivel de derechos de aduana es relativamente bajo.

Desde 1971, la CEE aplica el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) que se prorrogó en 1980 por un período de diez años hasta finales de 1990. El SPG concede a los países en vías de desarrollo exenciones o reducciones de derechos de aduana para determinados productos agrícolas y agroindustriales así como productos industriales semiacabados y manufacturados. Los productos de base industrial no están cubiertos por el esquema, pero esta exclusión

reviste una importancia limitada, ya que la casi totalidad de las importaciones de materias primas se efectúan exentas de derechos.

Productos agrícolas de 103 subpartidas de arancel aduanero común se benefician de preferencias tarifarias. Varían, según la sensibilidad de los productos, de una reducción más o menos fuerte del derecho de aduana hasta la franquicia total. Sus importaciones bajo preferencias se admiten en lo general sin ningún límite de volumen, exceptuándose de este arreglo piñas en conservas, café soluble y algunos tabacos brutos cuyas importaciones preferenciales quedan limitadas por contingentes arancelarios. Las preferencias no se aplican a los demás derechos de importación, como exacciones reguladoras, elementos móviles etc., que en todo caso se recaudan completamente.

Los productos industriales de los capítulos 25 a 49 y 64 a 97 se pueden importar exentos de derechos. Para productos clasificados como sensibles, las importaciones preferenciales están limitadas por contingentes arancelarios y techos individuales por país. En caso de contingentes, el derecho de aduana se restablece automáticamente una vez agotado el contingente. En caso de techos, el derecho puede ser restablecido por la Comisión a petición de un Estado miembro cuando las importaciones exceden la cantidad preferencial. Las importaciones preferenciales de productos no sensibles no están sometidas a restricciones cuantitativas, sino solamente a un control estadístico.

Los productos textiles de los capítulos 50 a 63 del arancel aduanero común están sujetos a las mismas disposiciones generales que los otros productos industriales, es decir, exención de derechos y limitación por contingentes y techos. El esquema de preferencias se adapta a la estructura del AMF, reservando las preferencias a los países en vías de desarrollo beneficiarios del régimen general y que han concluido con la Comunidad un acuerdo bilateral sobre el comercio de productos textiles o compromisos similares a los previstos en los acuerdos.

Los productos investigados originarios de Chile, Paraguay y Perú están sometidos a las disposiciones arancelarias en la siguiente manera:

-Productos agrícolas y agroindustriales pagan tarifas preferenciales o convencionales según el caso, más los demás derechos de importación establecidos.

-Productos industriales pueden ser importados exentos de derechos sin límite de volumen, excepto las alpargatas cuya importación preferencial está limitada por un techo.

-La importación preferencial de productos textiles está limitada por techos y por un contingente solamente en caso de tejidos de algodón del Perú, siendo el Paraguay beneficiario sólo a partir de 1989.

A parte de los derechos de importación se cobra el impuesto al valor agregado, que es diferente en cada Estado miembro, para equiparar la imposición de los productos importados con la de los fabricados en la Comunidad.

España y Portugal todavía no aplican el arancel aduanero común en todo su alcance. Durante un periodo de transición, que se extiende hasta 1995, los dos países van a ajustar gradualmente sus tarifas a las del arancel común.

ii) Disposiciones legales y normas comunitarias para alimentos y contaminantes

La CEE distingue básicamente cuatro grupos de aditivos, a saber:

-colorantes

-sustancias de conservación

-sustancias con efectos antioxidantes

-emulgadores, estabilizadores, espesantes y gelatinizantes.

Para todos los aditivos y contaminantes, a excepción del grupo 4, la CEE ha elaborado listas efectivas generales. Es decir, determinó las sustancias que deben ser aprobadas. La cuestión aún no aclarada es la que se refiere a las sustancias respectivas a ser admitidas para los diversos productos alimenticios. La decisión incumbe todavía a cada uno de los Estados miembros. Por lo demás, es suficiente que los Estados miembros aprueben las sustancias de las listas efectivas aun para un solo producto alimenticio. En este sentido, la CEE tiene la intención de elaborar e implantar directrices de producción relativas a cada uno de los productos en cuestión hasta el año 1993.

Las listas efectivas tienen un carácter restrictivo. Sólo se podrán aplicar aquellos aditivos en productos alimenticios que estén especificados en dichas listas.

Colorantes

La CEE clasifica en su lista efectiva tres tipos de colorantes diferentes (véase anexo 1), a saber:

- substancias para la coloración en la masa
- substancias para la coloración de superficies
- substancias colorantes para otros fines específicos.

En cuanto a las impurezas de colorantes, la CEE ha fijado los siguientes valores límites:

-impurezas inorgánicas

- .5mg/kg de arsénico o 20 mg/kg de plomo
- .100 mg/kg de antimonio, cobre, cromo, zinc, sulfato de boro (en su conjunto max. 200 mg/kg)
- .no admisibles son: cadmio, mercurio, selenio, telurio, talio, uranio, cromatos, combinaciones solubles con bario

-impurezas orgánicas

- .aminas aromáticas 0,01%
- .productos intermedios sintéticos 0,5%
- .colorantes secundarios 4%
- .sulfocolorantes orgánicos para la extracción de substancias por medio del éter etílico 0,2%
- .no admisibles son: beta-naftilamina, bencidina, y aminodifenilo y otros derivados.

Substancias de conservación

Todos los agentes de conservación aprobados por la CEE están especificados en el anexo 2 del informe de GOPA Consultores. En lo que se refiere a la composición de estas substancias también existen diversos criterios de pureza, los que podrán ser obtenidos por medio de los importadores respectivos.

En relación a la composición de las substancias de conservación existen las siguientes limitaciones:

- contenido de arsénico hasta 3 mg/kg

- contenido de plomo hasta 10 mg/kg
- cobre/zinc hasta 50 mg/kg
- zinc hasta 25 mg/kg.

Las sustancias de conservación no podrán contener ni indicios de elementos peligrosos desde el punto de vista toxicológico, en especial metales pesados.

Para las tareas de ahumado se admiten sólo aquellos humos que provengan de maderas y productos madereros mantenidos en su estado natural. Se excluye a las maderas y productos madereros que hayan sido tratados posteriormente a través de trabajos de impregnación, coloración, encolado, pintura o tareas similares.

Substancias con efectos antioxidantes

Las sustancias admitidas por la CEE están especificadas en el anexo 3 del informe de GOPA Consultores. Como en el caso de los agentes de conservación, la CEE también aprobó un catálogo conteniendo criterios específicos de pureza.

Emulgadores, estabilizadores, espesantes y gelatinizantes

En lo que se refiere a las impurezas basadas en arsénico, plomo, cobre y zinc, la CEE ha fijado los mismos valores límites que rigen para las sustancias de conservación.

Las sustancias E 471 - E 477 —con excepción de E 476— no pueden contener más que un 6% del agente E 470.

En el anexo 4 del informe de GOPA Consultores se presenta una visión general de las sustancias admitidas.

-Marcación y publicidad

Sobre los envases y recipientes de productos alimenticios se deberán especificar los siguientes datos:

- nombre del fabricante u otras personas responsables
- clase de producto
- ingredientes (serie decreciente en función de los pesos respectivos)
- fecha mínima de conservabilidad
- en su caso, instrucciones especiales de utilización
- lugar de origen y de procedencia

-tratándose de productos alimenticios envasados, el contenido neto y el peso del producto escurrido, en caso de que productos alimenticios sólidos se encuentran en un medio líquido.

Las informaciones sobre los ingredientes podrán ser abreviadas en ciertos casos, mediante la utilización de una codificación oficial (anexo 5 del informe de GOPA Consultores). Para ciertos ingrediente, la utilización del código oficial es de carácter obligatorio (anexo 6 del informe de GOPA Consultores). La clasificación será además complementada a través de la denominación específica de ingredientes de la CEE, o bien por el código oficial de la CEE, datos que en caso de necesidad podrán ser obtenidos del importador.

-Medidas y pesos

El volumen de los recipientes para conservas y semiconservas está normalizado por la CEE según los siguientes tamaños.

Latas y recipientes de vidrio (volumen del envase en ml):

106 - 156 - 212 - 228 - 314 - 370 - 425 - 446 - 580 - 720 - 850 - 1062-
1700 - 2650 - 3100 - 4250 - 10200.

iii) El sistema de normalización de la Comunidad Europea

Bases institucionales

A principios de los años 60, la Comunidad Europea implantó dos entidades, que desde entonces se dedican a armonizar el conjunto de normas entre los diversos países miembros. Estas son el "Comité Europeo de Normalización" (CEN) y el "Comité Europeo de Normalización Electrotécnica" (CENELEC).

Los institutos nacionales de normalización de todos los países de la CEE y de la Asociación Europea de Librecomercio (AELC) pertenecen a ambas instituciones.

La estructura organizativa del CEN y del CENELEC está subdividida en tres niveles jerárquicos, a saber:

- la Asamblea General, constituida por las delegaciones de los institutos de normalización nacionales.

- el Consejo de Administración, integrado por los directores de aquellos institutos.

- la Oficina Técnica, formada por los especialistas de los institutos de normalización nacionales.

Carácter jurídico de las normas de la CEE

Las disposiciones de la CEE para la determinación de los estándares industriales tienen el carácter de directrices, no el rango de leyes. La CEE distingue entre:

- requisitos de seguridad básicos, los que son obligatorios para todos los países miembros --con ciertas restricciones--, y
- especificaciones técnicas, las que deberán ser consideradas como normas voluntarias.

En el pasado, el sistema de normalización de la CEE ha tenido apenas un efecto restrictivo sobre el comportamiento de la producción de las industrias nacionales. Esto se debe a las siguientes razones:

En primer término, la cantidad de normas implantadas por la CEE hasta hoy es relativamente reducida, sin dejar de mencionar que en muchos casos los Estados miembros han podido llegar sólo a acuerdos mínimos por ejemplo en el derecho alimentario.

En segundo término, las normas han sido siempre introducidas con disposiciones transitorias, lo que en muchos casos llevó a que normas nacionales siguieron existiendo en concomitancia con nuevas normas de la CEE, sin que ambas pudieran satisfacer las necesidades de compatibilidad, lo que en sí limitaba adicionalmente la aceptación de una norma voluntaria de la CEE.

Entretanto se vislumbra la tendencia de que las normas CEN y las normas CENELEC sean observadas más intensamente en el futuro.

Dentro de este contexto, se deberá considerar también que la CEE tiene la intención de orientarse más profundamente por las normas alemanas DIN, a efectos de fijar una normalización de aplicación comunitaria. De todo esto se desprende que los exportadores de terceros países deberían estar preparados a prestar ya atención a las normas DIN aplicables.

b) Instituciones de información y promoción al servicio del exportador en países en vías de desarrollo

Entre las numerosas instituciones de la Comunidad Europea no se encuentra ninguna que tenga la función de apoyar en general a exportadores de países en vías de desarrollo en sus proyectos de exportación al mercado europeo. Las entidades comunitarias que se encargan de semejantes programas de fomento, realizan tales actividades solamente con respecto a los países ACP.

En lo que a los países latinoamericanos se refiere, la Dirección VIII de la Comisión de la CEE viene desarrollando programas de fomento de exportaciones a la Comunidad de diferente índole, pero siempre en colaboración con --y a través de-- las correspondientes instituciones nacionales. Una actividad que beneficia directamente al empresario exportador, es la organización y el financiamiento de misiones comerciales a Europa y la participación en ferias europeas.

Para obtener informaciones sobre asuntos relacionados con la exportación a Europa, como aranceles, tarifas preferenciales, contingentes arancelarios, restricciones cuantitativas --en caso de productos textiles--, etc., el exportador debiera dirigirse a instituciones correspondientes en su país, como institutos de promoción de exportaciones, autoridades de control del comercio textil, cámaras de comercio en el exterior de los países europeos o a las embajadas de estas naciones. Contactar directamente autoridades comunitarias de la CEE no tiene objeto y puede provocar tardanzas innecesarias. Informaciones sobre la utilización de contingentes arancelarios se comunican solamente por medio de una publicación en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, en cuanto éstos estén agotados.

En algunos Estados miembros de la CEE vienen realizándose, a nivel nacional, programas de fomento para exportaciones originarias de países en vías de desarrollo que prestan un apoyo directo a exportadores en estos países. Los programas pueden incluir medidas como por ejemplo servicios de información sobre mercados, publicación de ofertas de exportación, establecer contactos de negocio, asistencia para la participación en ferias, etc.

Anexo 1

Geonomenclatura de las estadísticas del comercio exterior
de la Comunidad Europea

Intracomunitario

Francia, Bélgica y Luxemburgo, Países Bajos, República Federal de Alemania, Italia, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Grecia, Portugal, España.

Extracomunitario

Clase 1: terceros países industrializados occidentales.

Islandia, Islas Feroe, Noruega, Suecia, Finlandia, Suiza, Austria, Andorra, Gibraltar, Ciudad del Vaticano, Malta, Yugoslavia, Turquía, República Sudafricana y Namibia, Estados Unidos de América, Canadá, Japón, Australia, Nueva Zelanda.

Clase 2: países en vías de desarrollo.

-ACP: países de Africa, del Caribe y del Pacífico signatarios del Convenio de Lomé

Sudán, Mauritania, Mali, Burkina Faso, Niger, Chad, República de Cabo Verde, Senegal, Gambia, Guinea Bissau, Guinea, Sierra Leona, Liberia, Costa de Marfil, Ghana, Togo, Benin, Nigeria, Camerún, República Centroafricana, Guinea Ecuatorial, Santo Tomé y Príncipe, Gabón, Congo, Zaire, Rwanda, Burundi, Angola, Etiopía, Djibouti, Somalia, Kenya, Uganda, Tanzania, Seychelles y dependencias, Mozambique, Madagascar, Mauricio, Comoras, Zambia, Zimbabwe, Malawi, Botswana, Swazilandia, Lesotho, Belice, San Cristóbal y Nieves, Bahamas, Antigua y Barbuda, Dominica, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente, Barbados, Trinidad y Tobago, Granada, Guyana, Surinam, Papua, Nueva Guinea, Islas Salomón, Tuvalu, Kiribati, Fiji, Vanuatu, Tonga, Samoa Occidental.

-DOM: Departamentos de ultramar de los Estados miembros de la Comunidad.

Islas Canarias, Ceuta y Melilla, Reunión, San Pedro y Miquelón, Guadalupe Martinica, Guyana Francesa.

-TOM: Territorios de ultramar de los Estados miembros de la Comunidad.

Santa Elena y dependencias, Territorio británico del Océano Indico, Groenlandia, Bermudas, Islas Turcas y Caicos, Indias occidentales, Islas Caimán, Antillas neerlandesas, Islas Malvinas y dependencias, Brunei, Nueva

Caledonia y dependencias, Islas Wallis y Futuna, Islas Pitcairn, Polinesia Francesa.

-Otros países en vías de desarrollo:

Marruecos, Argelia, Túnez, Libia, Egipto, México, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Haití, República Dominicana, Islas Vírgenes de los Estados Unidos, Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Brasil, Chile, Bolivia, Paraguay, Uruguay, Argentina, Chipre, Líbano, Siria, Irak, Irán, Israel, Jordania, Arabia Saudi, Kuwait, Bahrein, Qatar, Emiratos Arabes Unidos, Omán, Yemen del Norte, Yemen del Sur, Afganistán, Pakistán, India, Bangladesh, Maldives, Sri Lanka, Nepal, Bután, Birmania, Tailandia, Laos, Kampuchea (Camboya), Indonesia, Malasia, Singapur, Filipinas, Corea del Sur, Taiwán, Hong-Kong, Macao, Oceanía Australiana, Nauru, Oceanía Americana, Oceanía Neozelandesa.

Clase 3: países con comercio de Estado

Unión Soviética, República Democrática Alemana, Polonia, Checoslovaquia, Hungría, Rumania, Bulgaria, Albania, Cuba, Vietnam, Mongolia, China, Corea del Norte.

Anexo 2

ColorantesColorantes para la coloración en las masas y de superficies

- E 100 Curcumina
- E 101 Lactoflavina
- E 102 Tartracina
- E 104 Quinoleína
- E 110 Anaranjado S
- E 120 Rojo Crimson (Carmin)
- E 122 Azorubina
- E 127 Eritrosina
- E 142 Acido verde diamante
- E 160 Carotinas
- a) carotina alfa, beta y gama
 - b) bixina, norbixina
 - c) capsantina
 - d) licopina
 - e) carotina beta-apo 8
 - f) carotenal
 - g) ácido de carotina
- E 161 Xantofilas
- a) flavoxantina
 - b) luteína
 - c) criptoxantina
 - d) rubixantina
 - e) violaxantina
 - f) rodoxantina
 - g) carragaen
 - h) acaína
- E 162 Betaína
- E 163 Antricina

Colorantes para la coloración de superficies (únicamente)

E 170	Carbonato e calcio
E 171	Bióxido de titanio
E 172	Sulfato férrico e hidróxido de hierro
E 173	Aluminio
E 174	Afrita
E 175	Color oro
E 123	Amaranto
E 124	Rojo cochinilla
E 131	Azul patentado
E 132	Indigotina 1
E 140	Clorofila
E 141	Elementos cobrizos de clorofila y clorofilina
E 150	Color azúcar
E 151	Negro diamante BN
E 153	Carbo medicinalis vegetabilis

Colorantes, sólo para ciertos fines determinados

E 180	Colorante rubí
	Azul brillante FCF
	Marrón FK
	Cacao
	Rojo 2 RG
	Rivoflavina - 5' - fosfato
	Amarillo 2 G

Substancias admitidas para la dilución de colorantes

Carbonato e sodio

Hidrocarbonato sódico

Cloruro sódico

Sulfato sódico

Glucosa

Lactosa

Sacarosa

Dextrina
Almidón
Alcohol etílico
Prepantriol
Sorbita
Acidos grasos y oleicos
Ceras de abeja
Agua
Acido cítrico
Lactatos
Gelatinas
Pectinas
Alginatos de amonio, sodio y potasio
Ciertos acetatos ascórbicos
Eter dietílico
Glicerinamonoacetatos
Glicerinantitratoacetatos
Alcohol isopropílico
Alcohol propileno
Acidos acéticos
Hidróxido de sodio
Hidróxido de amonio

Substancias de conservación

Substancias de conservación específicas

E 200	Acido sórbico
E 201	Sorbita de sodio
E 202	Sorbita de potasio
E 203	Famil del ácido fórmico
E 211	Acido benzoico sórbico
E 212	Acido benzoico de potasio
E 213	Acido benzoico de calcio
E 214	P-éster etílico del ácido hidroxibenzoico

E 215	Idem, compuesto de sodio
E 216	P-propiléter - n - del ácido hidroxibenzoico
E 217	Idem, compuesto de sodio
E 219	P-éter metílico del ácido hidrobenczoico, enlace con sodio
E 220	Dióxido de azufre
E 221	Sulfito de sodio
E 222	Hidrosulfito de sodio
E 223	Disulfito de sodio
E 224	Disulfito de potasio
E 225	Sulfito de calcio
E 228	Sulfito monocálcico

Agentes que son principalmente destinados a otros propósitos, pero que por el otro lado producen efectos de conservación

E 230	Bifenilo
E 231	Ortofenilfenol
E 232	Ortofenilfenol de sodio
E 233	Bencimidazol
E 236	Acido fórmico
E 237	Formiato de sodio
E 238	Formiato de calcio
E 239	Hexametilentetramina
E 249	Nitrito de potasio
E 250	Nitrito de sodio
E 251	Nitrato de sodio
E 252	Nitrato de calcio
E 260	Acido acético
E 261	Acetato potasio
E 262	Diacetato de sodio
E 263	Acetato de calcio
E 270	Acido láctico
E 280	Acido propiónico
E 281	Propionato de sodio
E 282	Propionato de calcio
E 283	Propionato de potasio

E 290 Dióxido de carbono

Substancias con efectos antioxidantes

Antioxígenos

- E 300 I - ácido ascórbico
- E 301 Sodio - I - ascorbinasa
- E 302 Calcio - I - ascorbinasa
- E 303 5,6 - diacetilo de ácido ascórbico
- E 304 6 - palmitilo - I ácido ascórbico
- E 306 Cumotocoferálico extracto altamente concentrado (origen natural)
- E 307 Alfa sintética - cumotocoferol
- E 308 Gama sintética - cumotocoferol
- E 309 Delta sintética - cumotocoferol
- E 310 Propilgalato
- E 311 Octilgalato
- E 320 Butilhidroxianisol
- E 321 Butilhidroxi - tolueno

Agentes con efectos antioxidantes, cumpliendo además otras funciones

- E 220 Dióxido de azufre
- E 221 Sulfito de sodio
- E 222 Hidrosulfito de sodio
- E 223 Disulfito de sodio
- E 224 Disulfito de potasio
- E 226 Sulfito de calcio
- E 322 Lecitina

Agentes con un potencial para incrementar los efectos antioxidantes de otras substancias

- E 270 Acido láctico
- E 325 Lactato de sodio
- E 326 Lactato de potasio
- E 327 Lactato de calcio
- E 330 Acido cítrico

E 331	Citrato de sodio
E 332	Citrato de potasio
E 333	Citrato de calcio
E 334	Acido tartárico
E 335	Tartrato sódico
E 337	Sodio - tartrato de potasio
E 338	Acido ortofosfórico
E 339	Ortofosfato de sodio
E 340	Ortofosfato de potasio
E 341	Ortofosfato de calcio
E 372c)	Eter de ácido cítrico (monoácidos y diácidos de ácidos grasos nutritivos)

Agentes en los cuales las sustancias de los capítulos 3.1 - 3.3 podrían ser diluidas

1. Agua potable, aguas libres de minerales, agua destilada
2. Aceites comestibles
3. Aceites grasos alimenticios
4. Alcohol etílico
5. Glicerina
6. Sorbita
7. Glicol propilénico

Agentes emulgadores, estabilizadores, espesantes y gelatinizantes

E 322	Lecitina
E 333	Ortofosfatos de sodio
E 340	Ortofosfatos de potasio
E 400	Acido alginico
E 401	Alginato sódico
E 402	Alginato potásico
E 403	Alginato de amonio
E 404	Alginato de calcio
E 406	Agar - agar
E 407	Corragean
E 410	Semillas de algarroba

- E 412 Harinas de cereales
- E 413 Tragacanto
- E 414 Goma arábica
 - I) sorbita
 - II) jarabe de sorbita
- E 415 Resina de xantina
- E 421 Manita
- E 422 Glicerina
- E 440 Pectina
- E 450a)
 - I) Disodio - difosfato
 - II) Trisodio - difosfato
 - III) Tetrasodio - difosfato
 - IV) Tetrapotasio - difosfato
- E 450c)
 - I) Sodio - polifosfato
 - II) Potasio - polifosfato
- E 460
 - I) Celulosa microcristalina
 - II) Celulosa en polvo
- E 461 Celulosa metilica
- E 463 Celulosa hidropropilica
- E 464 Celulosa hidropilmetilica
- E 465 Celulosa etilmetilica o celulosa metiletilica
- E 466 Celulosa metilcarbóxila
- E 470 Sales de sodio, potasio y calcio de ácidos grasos nutritivos
- E 471 Monoglicéricos y diglicéricos de ácidos grasos nutritivos
- E 472a) Idem, esterificados en ácido acético
- E 472b) Idem, esterificados con ácido láctico
- E 472c) Idem, esterificados con ácido cítrico
- E 472d) Idem, esterificados con ácido tartárico
- E 472e) Idem, esterificados con monoacetilo y diacetilo de ácido tartárico
- E 472f) Idem, esterificados con ácido láctico y ácido tartárico
- E 473 Eter de azúcar
- E 474 Glicéridos de azúcar
- E 475 Eter poliglicerina de ácidos grasos nutritivos
- E 477 Propilenoglicoléter de ácidos grasos nutritivos

- E 481 Sodio estearálico láctido - 2 - lactato
- E 482 Calcio estearálico láctido - 2 - lactato
- E 483 Lactato estearálico
- Fosfatos de amonio
- Poliglicerina - poliricinoleína
- Sorbitol - monoestearato
- Sorbitol - triestearato
- Sorbitol - monooleato
- Sorbitol -monopalmitato

Otras sustancias que son aceptadas provisionalmente

Resinas de plantas esterculiáceas

Polisorbita 20

Polisorbita 40

Polisorbita 60

Polisorbita 65

Polisorbita 80

Aceite de soja oxidado con monoglicéridos y diglicéridos de ácidos grasos nutritivos

Lista de ingredientes cuya designación específica podría ser reemplazada por su designación genérica

Aceites refinados/excepto para aceites de oliva

Grasas refinadas

Harina, con indicación de los tipos de cereales utilizados

Almidón

Pescado

Carne de aves

Queso

Especias o mezcla de especias

Hierbas o mezcla de hierbas

Masa masticable

Harina para rebozar

Azúcar

Dextrosa o glucosa

Lactoalbúmina
 Manteca de cacao
 Frutas confitadas

Lista de aditivos para alimentos cuya designación específica ha de ser reemplazada por su código CE correspondiente

Substancias de conservación
 Agentes con efectos antioxidantes
 Emulgadores
 Estabilizadores
 Espesantes
 Gelatinizantes
 Substancias de embellecimiento o adorno
 Agentes acidificantes
 Neutralizadores de ácidos
 Agentes selectivos
 Almidones modificados
 Sacarina artificial
 Levaduras
 Inhibidores de espumas
 Materiales recubridores
 Sales solubles
 Agentes purificadores o refinadores de harinas

c) Perfiles de mercado para los productos peruanos seleccionados

La investigación de demanda potencial efectuada en Europa entrega una visión general del mercado de la CEE y país por país, respecto de cada producto. Presenta, además, las exigencias que se imponen a las importaciones de los productos investigados. Igualmente, señala la legislación vigente y aplicable en cada caso. EL informe cierra el caso individual de cada mercado nacional con una lista de importadores del producto respectivo.

Por razones de espacio, este documento presenta sólo una síntesis de la situación general del mercado de la CEE y de las perspectivas que el producto en análisis tendría en el mercado de cada país. Los antecedentes restantes se encuentran a disposición de los importadores que los requieran.

i) Proteína funcional de pescado

Este producto no tiene demanda en los mercados de la Comunidad. Allí se cuenta con substitutos como el polvo de leche descremada, que es abundante y su precio muy conveniente. No se vislumbran cambios en este sentido.

ii) Carmin

La demanda europea de carmin parece ser estable, con alrededor de 35 toneladas anuales. De ellas, 14,5 toneladas habrían correspondido a importaciones originarias del Perú, en 1987. Pese a la estabilidad de la demanda, se producen fuertes variaciones respecto de la oferta. En 1985, por ejemplo, ésta fue reducida. Pero en las cosechas 1987/88 y 1988/89, hubo oferta excesiva.

Cabe destacar que varios países europeos optan por elaborar directamente el carmin, para lo cual importan cochinilla. En todo caso, en los últimos años tal actitud ha ido teniendo leves variaciones, al aumentar el número de países que decidieron importar directamente el carmin.

Respecto de los precios, durante el primer semestre de 1989, oscilaban entre US\$162 por kg. CIF, puesto en Hamburgo, y US\$180 por kg CIF, puesto en Londres.

Se estima que las perspectivas para este producto peruano están determinadas por factores muy disímiles. Uno de ellos, que hasta ahora la CEE no ha prohibido --como ocurre en los Estados Unidos-- la utilización de colorantes artificiales en la alimentación. Por lo tanto, éstos compiten ventajosamente frente a un carmin caro y de presentación menos vistosa.

Esta situación se ve agrabada por el hecho que, tal como se señaló anteriormente, algunos países fabrican su propio carmin, para lo cual importan cochinilla. Sin embargo, tal situación está cambiando, como ocurre en Alemania. Por el contrario, en Francia, Italia, Reino Unido y Bélgica, se prefiere la importación de cochinilla.

La investigación determinó que no se prevén cambios sustanciales en el mercado comunitario. Por ello, las posibilidades de que el Perú aumente sus exportaciones de carmin estarán vinculadas directamente a que aumente el proceso de sustitución de las importaciones de cochinilla por carmin y a una eventual prohibición del uso de colorantes artificiales.

iii) Harina de pescado

El consumo de harina de pescado se incrementó en la CEE, entre 1983 y 1987, en 60%. Subió de 660 mil toneladas a 1.06 millones de toneladas anuales. En este período, la producción interna se mantuvo entre 450 mil y 500 mil toneladas.

Las importaciones procedentes de terceros países tuvieron un alza de alrededor de 50%, al elevarse de 600 mil toneladas a 900 mil toneladas anuales, en el mismo período. América Latina aportó con 85% de estas importaciones, que se originaron principalmente en Chile y Perú.

El desarrollo de la demanda de harina de pescado en la Comunidad, es influenciado por la evolución de la avicultura, que sigue expandiéndose. También incide el crecimiento de la producción de carne de cerdo, que ha experimentado algún grado de menor dinamismo y el aumento importante de la producción de semillas oleaginosas y de leguminosas para el forraje. Estos dos últimos factores podrían causar una disminución de las importaciones de harinas proteicas y, entre ellas, de la de pescado.

iv) Tejidos de algodón mezclados y acabados

En 1987, el mercado comunitario conjunto importó 7.000 toneladas de tejidos de algodón mezclados y acabados. Esto corresponde, aproximadamente, a 3% de las importaciones de tejidos crudos. El mismo año 1987, América Latina aportó sólo 78 toneladas de esas importaciones. Como proveedores de alguna importancia en este segmento, figuran Brasil, Colombia y Guatemala.

La importación de este producto se regula bajo el esquema del Acuerdo Multifibras.

v) Prendas de vestir de algodón

En 1987, las importaciones originarias de terceros países alcanzaron a 67.7 millones de camisas de hombre y niño. Sólo 3% de estas importaciones provinieron de América Latina. Los principales proveedores latinoamericanos fueron Brasil y Perú.

El mismo año, las importaciones de suéteres, jerseys y otras prendas de algodón provenientes de terceros países alcanzaron a 70.5 millones de unidades. América Latina aportó cerca de 1 millón, siendo Brasil, Jamaica y Perú los principales proveedores latinoamericanos.

Respecto de pantalones de algodón para hombres y niños, se importaron 140 millones de unidades producidas en terceros países. Desde América Latina privinieron 1.6 millones. De esta cantidad, 60% es de origen brasileño. También hubo productos de Argentina y Colombia.

Se importaron, además, 47.5 millones de blusas de terceros países. Los envíos desde América Latina fueron sólo unas decenas de miles. La mayor parte de los envíos provenientes de la región tuvieron su origen en Jamaica.

-Alemania. El mercado alemán presente buenas perspectivas para los productos peruanos. Las ventas potenciales para empresas de terceros países se encuentran generalmente en el comercio minorista.

Es conveniente destacar que el mercado alemán de la vestimenta es el más importante de Europa, con un volumen de venta general de 45.3 millones de DM, en 1987. Una de las características de este mercado es el elevado volumen de sus importaciones. La balanza comercial exterior tuvo un balance negativo de 7.000 millones de DM en 1987.

Para poder aprovechar las posibilidades que brinda este mercado, es indispensable tener la flexibilidad suficiente como para adecuarse a las exigencias del consumidor. Además, estar en condiciones de responder con prontitud a los requerimientos de los importadores, en cuanto a plazos de entrega —que por lo general no son superiores a 6 u 8 semanas—, cambios en la moda y respeto irrestricto de las calidades acordadas.

-Bélgica y Luxemburgo. En 1987, este mercado importó 459 toneladas de camisas de algodón. De tal volumen, 61% corresponde a productos originarios de países de la CEE.

En el mismo año se importaron 2.924 toneladas de suéteres y jerseys de algodón. De ellas, 79% tuvieron origen en otros países de la CEE.

Respecto de pantalones de algodón para caballeros y niños, se importaron 21.28 millones de unidades y 2.65 millones de blusas.

Se estima que las perspectivas para los productos peruanos pueden ser alentadoras. Se necesitan muestras y se sugiere la participación de los empresarios peruanos en ferias especializadas.

-Dinamarca. Es uno de los mercados más pequeños para la ropa de exportación. Debido a la recesión económica por la que atraviesa el país, el comercio minorista del sector ha disminuido. Sin embargo, sin información

específica respecto de la oferta, es imposible evaluar la demanda potencial. Se sugiere el envío de muestras.

-Francia. Este mercado presenta escasas posibilidades para los productos de algodón peruano. El informe entrega las razones de esta conclusión para cada uno de los productos. Sin embargo, se sugiere intentar penetrar con el rubro de pijamas. Allí existiría una demanda interesante por cubrir. Varios de los contratos comerciales existentes, no se cumplían satisfactoriamente por los productores en el momento en que se llevó a cabo la investigación.

-Irlanda. Se recomienda intentar penetrar este mercado, trabajando a través de agentes que operen en el Reino Unido. Ventajas: bajan los costos y se cubren dos mercados.

-Italia. Este mercado muestra un crecimiento sostenido. Dependiendo de las características de los productos, existirían posibilidades de demanda. Se sugiere el envío de muestras.

-Holanda. Hasta 1987, Argentina, Brasil, Colombia y Perú habían colocado diversos productos en este mercado. Pero todos en volúmenes menores. Se sugiere que los exportadores peruanos participen en la feria de MODAM.

-Reino Unido. En 1987, este mercado recibió productos provenientes de Brasil, Paraguay y Perú. Sin embargo, la falta de información sobre los productos que hoy se trata de introducir en el mercado, hace imposible una evaluación certera de la demanda potencial que pudiera existir. Se sugiere el envío de muestras.