

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA

**FACULTAD DE INGENIERIA ECONOMICA
Y CIENCIAS SOCIALES**



**"EFECTOS MACROECONOMICOS DE LAS
POLITICAS DE PROMOCION A LAS
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES:
1980-1989"**

TESIS

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
INGENIERO ECONOMISTA**

MARLENE FALERA RIPAS

LIMA - PERU

1991

A mis padres y hermanos
por su apoyo, comprensión
y aliento.
A miguel por su valiosa
ayuda.

INDICE

RELACION DE CUADROS
PRESENTACION
INTRODUCCION

CAPITULO I.	ASPECTOS TEORICO-METODOLOGICOS	
1.1.	Aspectos Teóricos	3
1.2.	Antecedentes Bibliográficos	10
1.3.	La Teoría específica y metodológica	
1.3.1	Teoría específica	13
1.3.2	Metodología	17
CAPITULO II.	EXPORTACIONES NO TRADICIONALES	
2.1.	Evolución y comportamiento	
2.1.1	Importancia	23
2.1.1.1	Sector Textil	25
2.1.2	Evolución y comportamiento	31
2.1.2.1	Sector Textil	35
2.2.	Políticas de Promoción de las exportaciones no tradicionales.	
2.2.1	Antecedentes	43
2.2.2	Políticas de promoción 1969 -1976.	44
2.2.3	Políticas de promoción 1976-1978.	46
2.2.4	Políticas de promoción 1978-1981.	49
2.2.5	Políticas de promoción 1981-1984.	51
2.2.6	Políticas de promoción 1984-1990.	55
2.2.7	Políticas de promoción desde 1990.	60

CAPITULO III. EFECTOS MACROECONOMICOS DE LAS POLITICAS DE PROMOCION

3.1. Efecto Divisas	
3.1.1 Generación Bruta de Divisas	72
3.1.2 Aporte neto de divisas.	80
3.1.3 Generación de divisas del sector textil.	81
3.2. Efecto Fiscal	
3.2.1 Compensación o reintegro tributario.	86
3.2.2 Tributos internos que afectan a la exportación	88
3.2.3 Costo fiscal	
3.2.3.1 Ingresos Vs. Egresos fiscales	89
3.2.3.2 Costo fiscal de generar un dólar	93
3.2.3.3 Impuestos de bienes y servicios no percibidos.	96
3.2.3.4 Relación del Certex con las cuentas fiscales.	96
3.2.3.5 Costo de los incentivos tributarios a las exportaciones textiles.	97
3.3. Efecto desarrollo nacional	
3.3.1 Desarrollo industrial	102
3.3.1.1 Industrialización del sector textil	110
3.3.2 Producción	113
3.3.2.1 Producción textil	115

3.3.3 Empleo	118
3.3.3.1 Empleo y remuneración en el sector textil.	122

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

RELACION DE CUADROS

Cuadro 2.1	Producto Bruto Interno por Actividad Económica. Valores Constantes: 1980-1989
Cuadro 2.2	Evolución del PBI Textil. Valores Constantes: 1980-1989
Cuadro 2.3	Indice del Volumen Físico de Producción del Sector Textil: 1981-1989
Cuadro 2.4	Distribución del Personal Ocupado en el Sector Industrial Textil 1980-1989.
Cuadro 2.5	Salario Promedio de Lima Metropolitana por Tramas de Actividad Económica y Promedio Salarial Textil: 1976-1989
Cuadro 2.6	Productividad de la mano de obra del Sector Textil: 1976-1985
Cuadro 2.7	Coefficientes de Comercio Exterior Total-Industria Textil: 1980-1989
Cuadro 2.8	Comportamiento de las Exportaciones (Porcentaje del PBI).
Cuadro 2.9	Evolución de las Exportaciones 1980-1989 (Millones de dólares).
Cuadro 2.10	Exportaciones no Tradicionales por sectores 1980-1989 (Millones de dólares)
Cuadro 2.11	Exportaciones acogidas al Certex por Sectores.
Cuadro 2.12	Destino de las Exportaciones 1968-1989
Cuadro 2.13	Estadísticas de Exportación Sector Textil (Según tipo de Fibra).
Cuadro 2.14	Principales exportaciones de Algodón: 1985-1989
Cuadro 2.15	Principales exportaciones de Lana y Pelos Finos: 1985-1989.

Cuadro 2.16	Participación de las Fibras de Lanasy Pelos Finos: 1985-1989.
Cuadro 2.17	Composición de las exportaciones de Fibras Sintéticas : 1985-1989
Cuadro 2.18	Exportaciones de principales productos de Fibras Sintéticas: 1985-1989
Cuadro 2.19	Principales exportaciones de Confecciones: 1985-1989
Cuadro 2.20	Empresas de la muestra según tipos de fibras.
Cuadro 3.1	Tipo de Cambio Efectivo Real para la Exportaciones no Tradicionales : 1979-1989
Cuadro 3.2	Evolución de las exportaciones y Certex Otorgados: 1980-1989
Cuadro 3.3	Aporte Neto de Divisas de Bienes
Cuadro 3.4	Exportaciones Peruanas y Textiles: 1980-1989
Cuadro 3.5	Estadísticas de Exportación del Sector Textil- Según Grado de Elaboración. 1985-1989.
Cuadro 3.6	Cálculo del Costo Fiscal por Sectores 1989.
Cuadro 3.7	Exportaciones y Certex: 1980-1989.
Cuadro 3.8	Certex Promedio por sectores
Cuadro 3.9	Valor de Exportación con Certex e Ingreso neto de Divisas
Cuadro 3.10	Costo para el Estado de generar un Dólar Neto de Exportación no Tradicional.
Cuadro 3.11	Costo del Certex de generar Ingreso Neto de Divisas: 1980-1989.
Cuadro 3.12	Costo de Generar Ingreso Neto de Divisas: 1989-1989.
Cuadro 3.13	Relación del Monto de Certex Otorgado con algunas Cuentas Fiscales.
Cuadro 3.14	Industria Textil: Principales Empresas Exportadores-Valor de Exportación y Certex 1989.
Cuadro 3.15	Industria Textil Principales Empresas Exportadoras- Impuestos y Subsidios 1989.

- Cuadro 3.16 Industria Textil Principales Empresas Exportadoras-Valor Bruto de Producción, Valor de las Ventas y Destino de Ventas 1989.
- Cuadro 3.17 Industria Textil Principales Empresas Exportadoras-Balance entre Certex y las Cargas Tributarias teóricamente Reintegrables. 1989.
- Cuadro 3.18 Exportaciones CIIU no Tradicionales 1980-1988
- Cuadro 3.19 Evolución de las exportaciones por países y habitante: 1960-1986.
- Cuadro 3.20 Exportaciones no Tradicionales por Estado de Transformación.
- Cuadro 3.21 Índices Globales del nivel de Tecnificación de la Actividad Productiva en las empresas Exportadoras.
- Cuadro 3.22 Características de las Principales Empresas Exportadoras: Antigüedad, Localización, Principales productos Fabricados.
- Cuadro 3.23 Industria Textil Principales Empresas Exportadoras-Valor Agregado 1989.
- Cuadro 3.24 Industria Textil Principales Empresas Exportadoras-Activo Fijo, Depreciación, Activo Fijo Neto, Densidad de Capital y Productividad 1989.
- Cuadro 3.25 Indicadores de la Industria Manufacturera
- Cuadro 3.26 Tasas de Crecimiento del PBI y las Exportaciones no Tradicionales por sectores.
- Cuadro 3.27 Encadenamientos de la Producción y el Empleo
- Cuadro 3.28 Certex y Exportaciones con Certex. Estructura.
- Cuadro 3.29 Concentración de la Producción Textil por Empresas
- Cuadro 3.30 Industria Textil: Principales Variables Año 1985.
- Cuadro 3.31 Valor Bruto de Producción de las 10 mayores Empresas Textiles: 1985-1989.

- Cuadro 3.32 Índice de Empleo según Sectores : 1980-1988
- Cuadro 3.33 Intensidad de mano de Obra de las Ramas CIIU:
Sector Fabril y No Fabril.
- Cuadro 3.34 Ramas Industriales con Alta y Mediana
Intensidad de Mano de Obra y Participación en
el empleo de Valor Agregado Sectorial.
- Cuadro 3.35 Industria Textil Principales Empresas
Exportadoras-Número de trabajadores y
Remuneraciones anuales 1989.

PRESENTACION

El presente tema de investigación fue motivado por una serie de factores que orientaron mi vida profesional.

Mi desenvolvimiento como analista en el INF, me permitió familiarizarme con los distintos instrumentos de política económica, en particular, los relacionados con el sector externo; y así adquirir nuevos conocimientos y constataciones referentes al desarrollo del sector exportador.

En este sentido, me fue posible visualizar más claramente la gran importancia que representa el sector exportador en el desarrollo nacional. Se le considera dentro de las estrategias más factibles para afrontar la falta de divisas, aunado a las posibles repercusiones de este sector en el crecimiento de la producción, en la generación de oferta de empleo, entre otros factores, importantes para el desarrollo de la industria y de la economía en general.

Así, la motivación principal al realizar la investigación es la búsqueda de una respuesta a los problemas que afronta dicho sector por una lado, y por otro principalmente, el porqué las "Políticas de Promoción a las Exportaciones no Tradicionales, no han contribuido a establecer una oferta exportable sólida y a acrecentar la capacidad productiva, siendo sus efectos macroeconómicos generalmente de corto plazo y no permanentes, lo que le ha dado la función de ser un instrumento de ajuste estructural y no de desarrollo industrial.

Las limitaciones del análisis global de los efectos macroeconómicos, fueron determinadas principalmente por la falta de información estadística que sustentara la investigación de todos los efectos.

Cabe señalar además, que el desarrollo del trabajo fue posible gracias a la valiosa información proporcionada por los técnicos de las diferentes instituciones, especialmente en lo que se refiere a la información por empresas.

INTRODUCCION

La evolución y eficacia de una política económica está en función de los resultados que se obtenga de ella. Así en lo que respecta a la política comercial y más específicamente a la Política de promoción de las exportaciones, estará de acuerdo a los efectos directos e indirectos sobre la economía.

En el caso peruano, las políticas de promoción de las exportaciones no tradicionales aplicadas en los diferentes gobiernos, han cobrado mayor o menor importancia en relación a su contribución al financiamiento de la economía (generación de divisas), en los períodos de déficit o superávit de la balanza de pagos.

El objetivo de la presente investigación es visualizar los efectos de la política de promoción de las exportaciones no tradicionales, en primer lugar, el impacto sobre el desenvolvimiento de las exportaciones no tradicionales, respondiendo a las siguientes interrogantes:

- La Política de promoción implementado logró establecer un sector exportador dinámico ?.
- Realmente las políticas de promoción, particularmente los incentivos otorgados influyeron en la evolución registrada en las exportaciones no tradicionales ?.

Luego identificar los efectos macroeconómicos de dichas políticas, principalmente en lo referente a la capacidad de

generación de recursos en la economía nacional, contestando a las siguientes interrogantes:

- Las políticas de promoción fueron coherentes y continuas?
- Cuáles son los beneficios para el país de la promoción a las exportaciones no tradicionales?
- El costo de la promoción de las exportaciones no tradicionales, principalmente los incentivos otorgados, es compensada con los beneficios recibidos ?.

El trabajo consta de tres partes: En el Capítulo I, se hace una breve exposición de los aspectos teóricos de los efectos de las políticas de promoción de las exportaciones, los antecedentes bibliográficos y se expone la metodología seguida a lo largo de la presente investigación; en el Capítulo II en primer lugar, se resalta la importancia y evolución de las exportaciones no tradicionales y luego se refiere a las diferentes políticas de promoción de las exportaciones no tradicionales aplicadas durante el período 1969-1990. El Capítulo III, parte principal de la investigación, analiza los efectos macroeconómicos de la política de promoción de las exportaciones no tradicionales tomando como ejemplo al sector textil bajo una muestra de 18 principales empresas exportadoras.

Las limitaciones en cuanto a la disponibilidad de información obligaron a centrar el estudio de los efectos macroeconómicos en el ingreso de divisas, en las finanzas públicas, en el desarrollo industrial, producción y empleo, no significando ello una menor importancia de los otros efectos.

Finalmente, se exponen en la última sección las conclusiones y recomendaciones que se derivan de la presente investigación .

CAPITULO I

ASPECTOS TEORICOS Y METODOLOGICOS

1.1. ASPECTOS TEORICOS

La economía peruana se caracteriza por graves desequilibrios estructurales, donde el crecimiento ha tenido dos tipos de limitantes: la limitación por capacidad y la limitación por divisas.

En este sentido, su evolución se ha caracterizado por ciclos con etapas de expansión, crisis de balanza de pagos, recesión, presiones sociales, nueva expansión y nueva crisis de balanza de pagos 1_/ Crisis justificada al mantener e inclusive reforzar la estructura económica vigente (dependiente de insumos importados). Siendo las crisis de balanza de pagos resueltas por una recesión.

Estos ciclos podrían evitarse si se lograse un crecimiento acelerado de las exportaciones o disminuyese la dependencia de las importaciones, lo cual no es nada fácil. Ante esta situación y al no poder reducir las importaciones por la mantención de la misma estructura productiva, parece justificado la intención de incrementar las exportaciones.

1_/ César A. Ferrari "Política Económica (Teoría y Práctica en el Perú. Fundación Fiedriech Ebert 1989.

Así, la promoción de exportaciones en América Latina, tiene sus orígenes en las series de reformas planteadas por la CEPAL, ante factores sociales, económicos y políticos que demandaron la modificación de las relaciones con la economía mundial y la modernización de la estructura productiva; en un primer momento se aspiraba a modificar el patrón de crecimiento que giraba principalmente en torno a la exportación de productos básicos y materias primas, hacia una economía industrial productora de bienes que reemplaran las mercancías producidas en el exterior. Ello fue el inicio de una política sustentada en el proceso de "Sustitución de Importaciones", bajo el contexto de un modelo de desarrollo hacia adentro.

Este modelo posteriormente condujo a serios problemas, desprendiéndose de él las limitaciones y los estrangulamientos en la economía nacional dada la mayor rigidez y vulnerabilidad respecto al sector externo; el aparato industrial predominantemente articulado con el exterior, sobredimensionamiento de las plantas, oligopolización de la industria, etc.

En este sentido, las importaciones de bienes de capital e insumos se ven limitados por las disponibilidades de reservas, cobrando por ello mayor importancia la necesidad de promover las exportaciones no tradicionales.

En este contexto se inicia la promoción de las exportaciones no tradicionales en la década de los sesenta con el fin de:

- a) Aumentar el ingresos de divisas a fin de disminuir el "estrangulamiento externo".
- b) Disminuir la capacidad instalada ociosa

- c) Disminuir los costos de producción y aumentar la rentabilidad
- d) Disminuir la ineficiencia generada por el proteccionismo.
- e) Disminuir la inestabilidad en los precios de exportación.
- f) Aumentar niveles de empleo e ingreso en la economía.

Así, "América Latina empezó cada vez más a preferir estrategias orientadas al exterior mediante las que se estimulaba a los productores nacionales a explorar las oportunidades de exportación existentes o a desarrollar nuevas posibilidades. Todos estos esfuerzos rindieron muy pocos frutos en términos de la participación de sus manufacturas en el mercado mundial, y generaron una fuerte reacción de sus competidores, lo que se tradujo finalmente en mayor competencia internacional. Como parte de los esfuerzos para diversificar la estructura de su comercio exterior, estas naciones han utilizado incentivos fiscales y financieros tendientes a promover la exportación de Bienes Manufacturados". 2_/ .

Sin embargo, dedicaron proporciones crecientes de sus recursos a promover políticas de fomento a las exportaciones manufactureras, otorgándose una diversidad de incentivos para las exportaciones, siendo una clara indicación de la importancia que se concede a la actividad exportadora en América Latina. Sin embargo, "no es fácil instaurar una estrategia de crecimiento con base en las exportaciones, por lo que muchas de las actuales políticas no han producido hasta ahora los resultados esperados" 3_/.

2_/ John Zerio- Francisco Carrada-Bravo "Políticas para promover Exportaciones". Rev. Comercio Exterior Vol 39. No.1 1989; Pp. 3-10.

3_/ L.S. Welch y . Weindersheim-Paul "Export Promotion Policy: A Nex Approach. Universida de Upsala 1978.

En el caso peruano la promoción de Exportaciones no tradicionales se inició en 1969, bastante después que otros países latinoamericanos (Brasil, Argentina, México, Colombia), dentro de un contexto de crisis externa (1967-1968). Anteriormente, la política de fomento de las exportaciones no tradicionales sólo había existido en la letra de un artículo de la Ley de Promoción Industrial de 1959, que consideró la devolución de los impuestos de importaciones de las materias primas y semielaboradas aplicadas en la producción manufacturera de exportación.

Teniéndose como aspecto esencial de la política implementada a partir de 1969 el otorgamiento de subsidios a las exportaciones, basándose en el precepto librecambista del GATT de que los impuestos internos no deben exportarse.

La política de promoción de exportaciones se desarrollo dentro del Modelo de desarrollo hacia adentro; donde se muestra un gran interés en el Mercado Interno, manteniéndose aún cuando los niveles de exportación no tradicional alcanza niveles significativos, estableciéndose en muchos casos que solo se podrá exportar luego de satisfacer las necesidades internas del país y vinculadas siempre a una coyuntura adversa del sector externo.

Los subsidios que en un inicio fueron concebidos para fomentar selectivamente a determinadas exportaciones industriales, se convirtieron en un sistema de subsidios indiscriminado que estimularon actividades fáciles y de éxito inmediato, aunque no necesariamente estables o dinámicas. Exportaciones limitadas por el patrón y la orientación de la producción; subsistiendo

la falta de competitividad internacional (por precios o por calidad), limitada capacidad para satisfacer (en volumen y regularidad) demandas externas; y finalmente falta de interés de los productores locales para exportar 4_/ .

Siendo, la contracción de la demanda interna, como manifestación de la crisis, la que estimula la necesidad de colocar en otros mercados la producción no vendida, mientras los planes de producción de las empresas se ajustan y/o se supera dicha crisis, para luego nuevamente orientar su producción al mercado interno.

En este sentido, " se debería promover o proteger aquello que el país puede hacer mejor, lo que está dado por sus ventajas comparativas dinámicas, entendidas como facilidades y disponibilidades actuales y potenciales, de recursos y factores, incluido conocimiento y capacidad de gestión, que una nación posee y que le permite producir tanto para el mercado interno como externo determinados bienes y servicios en condiciones competitivas y de eficiencia a nivel internacional. Promover aquello que no puede hacer en forma eficiente significará desperdiciar recursos, por cuanto al asignarlos a las actividades con mayores ventajas producirán un mayor retorno" 5_/.

Asimismo, se tiene que tomar en cuenta el marco internacional en el cuál se presenta la promoción de exportaciones. Las naciones al ser conscientes de la existencia e importancia de las ganancias del comercio,

4_/ Máximo Vega-Centeno "Desarrollo Industrial y exportaciones industriales" Rev. Economía Volumen XI No. 21. PUCP Junio 1988.

5_/ Cesar A. Ferrari "Política Económica "Teoría y Práctica en el Perú . F. Friedrich Ebert 1989. Pág.185.

tienden a liberalizar el Comercio Internacional. Se encuentran básicamente "dos enfoques acerca de la liberalización del comercio internacional: el enfoque internacional, que implica la existencia de conferencia y juntas internacionales bajo el auspicio del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade-GATT), tales como la Ronda Kennedy y la Ronda de Tokyo de negociaciones comerciales multilaterales, cuyo propósito es reducir las barreras arancelarias y no arancelarias al Comercio internacional; y el enfoque regional, que implica acuerdos entre pequeños números de naciones tales como la Comunidad Económica Europea cuyo propósito es promover el libre comercio entre sí, mientras que mantienen barreras al comercio con el resto del mundo."

6_ /

Tomando en cuenta lo señalado, se puede decir que en los últimos años, más precisamente en los últimos veinte años en que se centra la investigación; en el Perú las políticas de promoción de exportaciones no tradicionales han proporcionado un determinado crecimiento de las variables macroeconómicas. Dichos efectos, le han dado a la política de Promoción de exportaciones el carácter de ser un instrumento de ajuste estructural, resultando promover el comercio de bienes y no la producción industrial; siendo por lo tanto efectos transitorios y no permanentes, como debieran de ser y no experimentando la estructura productiva mayores modificaciones.

Por otro lado, la presencia de un Modelo define el rol de las Exportaciones No Tradicionales para la sociedad. Un Modelo y otro la consideran, pero dentro de un

contexto distinto. en este sentido es muy importante, pues permite diferenciar entre distintos "Modelos de Promoción de Exportaciones", ya que cada modelo tiene una lógica diferente y por lo tanto implica efectos macroeconómicos diferenciados, teniendo cada modelo diferentes características por lo que no es posible la aplicación de un Modelo General de Promoción de Exportaciones, para todas las experiencias.

En este sentido, la investigación tiene la necesidad de conocer por un lado la orientación de las políticas económicas implementadas en los diferentes gobiernos a fin de establecer críticamente el rol y objetivos de la promoción de las exportaciones no tradicionales, tomando como ejemplo al sector textil, por otro lado considera los enfoques y orientaciones del comercio internacional, necesarios para establecer sus relaciones e influencias en las políticas de promoción llevadas a cabo.

Desde nuestro punto de vista, la investigación se efectúa tomando en cuenta los criterios siguientes: primero, que cualquier política de promoción de exportaciones, tendiente a establecer un sector exportador no tradicional estable y dinámico que contribuya considerablemente al desarrollo nacional, implica necesariamente establecer un "Programa integral de promoción de exportaciones", para lo cual es necesario conocer la capacidad de los sectores exportadores para generar recursos, la forma en que se emplean, en síntesis el grado de contribución al desarrollo.

La generación de recursos, es importante pues no sólo se trata de la generación de divisas, indicador tomado como principal al establecer las políticas de

promoción, olvidándose de los efectos tanto directos como indirectos que ejercen sobre la economía en general y de los efectos de las políticas de otros sectores dentro de las exportaciones no tradicionales. Sino, que es necesario, analizar otras variables y factores a fin de tener una visión más global de su influencia en la economía, esto es, su contribución en el desarrollo industrial, la generación de mano de obra, la generación de recursos fiscales y por ende, la distribución de los recursos generados.

En el caso peruano, El desarrollo de la estructura económica ha condicionado el comportamiento macroeconómico del país"7_/. La historia económica del Perú, señala la ineffectividad de la estrategia y de las políticas implementadas; ya que éstas se juzgan a partir de sus resultados.

1.2. ANTECEDENTES BIBLIOGRAFICOS

El estudio de las exportaciones no tradicionales en general y en particular las políticas de promoción de exportaciones, han concitado un gran interés y preocupación, principalmente al considerarse como una de las estrategias más factibles para afrontar la falta de divisas, así como las repercusiones e importancia de este sector en la generación de oferta de empleo, crecimiento de la producción, entre otros factores, importantes para el desarrollo de la industria y de la economía en general.

Así, importantes trabajos de investigación han abordado la problemática del sector no tradicional, analizando su desarrollo, estableciendo un diagnóstico causal,

7_/. César Ferrari, "Comercio Exterior y Desarrollo" Pág.55

analizando los diferentes factores, generalmente en forma aislada, que intervienen en el proceso de las exportaciones.

Así los diversos trabajos que abordan la problemática exportadora, se refieren a un análisis parcial de la situación, al investigar determinados factores e instrumentos de políticas en forma aislada ; careciendo de un análisis global e integral de la problemática exportadora no tradicional, sobre todo referente a la década de los ochenta.

Por otro lado, la gran expansión de las exportaciones no tradicionales, que coincidieron con el periodo de surgimiento de las políticas de promoción llevaron a que los investigadores orientaran su atención a esta actividad, por lo que existe una gran diversidad de estudios, con mayor aproximación a un estudio global cuyo período de análisis se refiere entre 1969 -1981.

Con el establecimiento del Grupo Andino y el ingreso del Perú, cobró gran interés los efectos que pudiera ocasionar en la evolución de nuestro comercio exterior. Así lo demuestra la Tesis realizada por Boloña B. Carlos y Llosa T., Augusto (1974) "Análisis y evaluación del Comercio Peruano con el Grupo Andino 1960 - 1972". El estudio de los diferentes instrumentos de promoción, analizando la forma en que se entrega y los problemas que afrontan, a fin de determinar su eficacia fueron abordadas por Valdez L, Cecilia (1978) en " El Financiamiento como instrumento de Promoción de Exportaciones no tradicionales en el Perú 1969-1977"; y por Ordoñez C., Ramiro en " El criterio del valor agregado como incentivo a las exportaciones no tradicionales:El caso de la Lana de Alpaca (1981).

Dentro de los trabajos realizados en los períodos posteriores la mayor parte aborda los problemas coyunturales que afectan en determinado momento la evolución de las exportaciones no tradicionales, siendo mayormente referidos a la Política Cambiaria. El estudio realizado por: Schydrowsky D., Hunt, S y Mezzera J. (1983) "La Promoción de Exportaciones en el Perú", analiza principalmente los efectos de la política cambiaria y del Certex en las exportaciones no tradicionales; Carlos Paredes en "La Política Cambiaria y promoción de las exportaciones en el Perú" (1986) y en "Política Económica, industrialización y Exportaciones manufactureras en el Perú" (1988), enfoca el problema desde la óptica de la influencia de la Política cambiaria.

Existen otros trabajos que se refieren a un análisis parcial del aporte de las exportaciones a la economía peruana como el realizado por: Máximo Vega-Centeno "Desarrollo industrial y Exportaciones Industriales" (1987)-PUC, donde se analiza las posibilidades de generación de empleo, elevación del ingreso y disponibilidad de bienes manufactureros entre otros aspectos y la Tesis de Mariano Alvarez "Aporte Neto de Divisas de las Exportaciones" (1988).

Asimismo, César Ferrari, en su último trabajo (Comercio Exterior y Desarrollo) analiza los principales aspectos del comercio exterior y su relación con el desarrollo económico. Realiza un recuento de la estrategia económica seguida en el Perú a lo largo de las últimas cuatro décadas, su relación con la política comercial y de los efectos de esa estrategia en el comportamiento de la economía.

En lo que se refiere al análisis de la problemática actual de la industria textil, tomados en cuenta, se tiene el trabajo realizado por la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) "Diagnóstico, posibilidades de reestructuración y perspectivas de la Industria Textil Peruana" y la tesis: "El sistema textil algodónero Tangüis: Relaciones de Poder y posibilidades de concertación" de Maria del Pilar Bastida y Monica Pooly de la Universidad del Pacífico, entre las más completas.

Se debe mencionar también otras publicaciones como:

- "Evaluación de la producción y comercialización del Algodón en el Perú 1962-1986" . Abusada S., Alejandro.
- "Producción algodónera e industria textil en el Perú" 1981. Eguren Fernando; Fernandez Baca y Tume.
- "El algodón peruano como insumo de la industria textil peruana" Gilardi, Juan Carlos. Tesis Univ. Pacífico. 1985.
- "Las razones del Algodonero". Fundeal 1986.

Cabe señalar, que existen una gran diversidad de artículos dispersos que se refieren a la problemática del sector exportador y del sector textil en especial.

1.3 LA TEORIA ESPECIFICA Y METODOLOGICA

1.3.1. LA TEORIA ESPECIFICA

Los subsidios a las exportaciones usualmente se consideran el equivalente de "dumping", esto es, vender más barato en el exterior que dentro del país.

Frecuentemente, los países extranjeros lo contrarrestan imponiendo impuestos "compensatorios" o "antidumping", por lo que, el subsidio a las exportaciones realmente equivale a una transferencia directa del ingreso por parte del país que subsidia las exportaciones al resto del mundo.

A menudo "los países usan... subsidios al comercio para promover el nivel de empleo doméstico, especialmente cuando las políticas fiscales y monetarias están restringidas por otros objetivos de política" 8_/.

Un caso importante donde se puede otorgar un subsidio a las exportaciones, ocurre cuando "la industria exportadora usa insumos importados que están sujetos a impuestos de importación. En este caso,... la industria exportadora recibe un subsidio a las exportaciones, que en efecto es una devolución del arancel pagado por la misma industria sobre los insumos importados".9_/

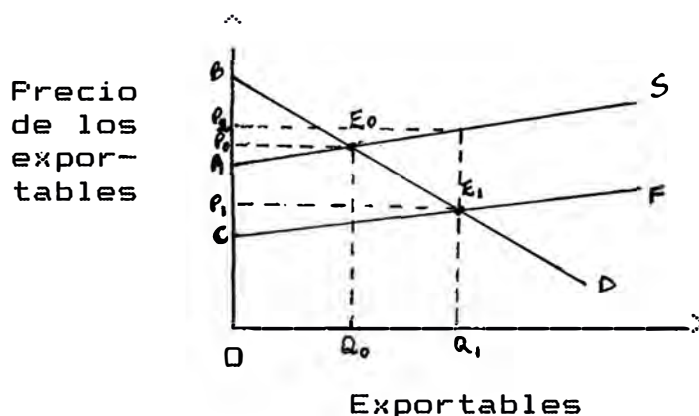
Además, se debe tener presente que una política de libre comercio no es, necesariamente, equivalente a una política de producción de acuerdo a la ventaja comparativa. El libre comercio no asegura la elección óptima de actividades ni la asignación eficiente de recursos, puesto que los precios de mercado, dadas las distorsiones existentes, no reflejan completamente las escaseces sociales.

Respecto a los efectos macroeconómicos directos de los subsidios a las exportaciones; se puede decir,..."En general, un subsidio a las exportaciones tiende a aumentar el volumen de exportaciones y a reducir el

8_/ Chacholiadas Meltiades "Economía Internacional".Pág.545
9_/ Op.cit. Pág. 260.

precio pagado por los extranjeros. En esta forma, el efecto de los términos de intercambio del subsidio a las exportaciones es en general desfavorable". 10_/

Esto se puede demostrar en la siguiente gráfica, tomando como supuestos; el tipo de cambio constante y el que los países extranjeros no ejercen represalias:



Donde:

AS = Curva de oferta de las exportaciones.

BD = Curva de demanda de las importaciones del otro país.

Area OQ0E0P0 = El ingreso por exportaciones.

De la figura se tiene:

"Un subsidio a las exportaciones hace que la curva de oferta de exportaciones gire como si el dólar se depreciara; es decir, a la curva CF; moviéndose el equilibrio de E0 a E1; originando un incremento en el volumen exportable de Q0 a Q1, por otro lado el precio recibido por los exportadores (incluyendo el subsidio) se incrementa a P2 y el precio pagado por los consumidores extranjeros se reduce a P1. La mejora en la balanza de pagos por un mayor ingreso de divisas depende de si el área OQ1E1P1 es mayor o menor que el

àrea OQoEoPo, y esto a la vez depende de la elàsticidad de demanda de las importaciones del otro país y ademàs de la elàsticidad de oferta del país.

"El efecto sobre la balanza comercial, dependerà de la elàsticidad externa de la demanda de importaciones. Si, èsta es elàstica el ingreso por exportaciones aumenta, mejorando la balanza de pagos, pero si es inelàstica el ingreso por exportaciones disminuye deterioràndose la balanza de pagos." 11_/ Por otra parte, un subsidio a las exportaciones, en un porcentaje del valor de èstas es equivalente a una depreciaci3n en el mismo porcentaje.

En lo que se refiere a los efectos sobre el ingreso, "...el cambio directo en la demanda agregada hace que el ingreso nacional cambie en la misma direcci3n a tràves del multiplicador del comercio exterior" 12_/. Es decir, depende del efecto positivo o negativo que ejerza sobre la balanza comercial, ademàs depende de la manera como efectivamente se financia dicho subsidio.

Respecto a los efectos de la polìtica cambiaria se tiene, "una pequeña devaluaci3n incrementa el nivel de renta (dado por la diferencia entre el precio internacional nacionalizado, cuando determina el precio domèstico y es el relevante para el productor y el niveles de costos) pero en un volumen insuficiente como para pagar la inversi3n requerida que expanda la capacidad de producci3n. Dicha devaluaci3n lo ùnico que lograrà es elevar el nivel de exportaci3n a costa de la demanda domèstica. Si creciera la demanda vìa aumento salarial se perderìa el incremento inicial de exportaci3n y s3lo se lograrìa por todo efecto un nivel

11_/ Op.cit. Pag. 552

12_/ Op.cit. Pag. 553

mayor de precio"... "a mayor número de devaluaciones en el año, menor será la renta desponible para el productor y menor el efecto que dicha devaluación pueda tener en la generación de las inversiones requeridas para expandir la capacidad de producción y el volumen de exportación (aunque, por cierto, la disposición de fondos no garantiza la disposición de invertir)"^{13_}/

Asimismo, "cuando sólo se devalúa para las exportaciones y se congela el tipo de cambio de las importaciones,... en términos relativos la producción y exportación se hace más rentable cuando más insumos importados tenga, porque éstos tienen sus precios congelados y los de los nacionales se mueven con la inflación." ^{14_}/

Por otro lado, los productos de exportación no forman precios en el mercado interno sino que enfrentan un precio internacional dado, expresado en moneda nacional por la tasa de cambio y ajustado por los niveles de impuesto y subsidio,... éste precio nacionalizado y ajustado es el que determina el nivel de exportaciones dependiendo del nivel de capacidad de oferta... ante un crecimiento de la demanda interna, no cabe hablar de un ajuste en la cantidad producida o en los precios. En estos casos, el ajuste necesariamente se da reduciendo el monto de exportaciones "^{15_}/.

1.3.2. ASPECTOS METODOLOGICOS

El presente estudio tratara primeramente de dar un diagnóstico y análisis global de las "Políticas de

^{13_}/ Cesar A. Ferrari "Política Económica "Teoría y Práctica en el Perú F. Friedrich Ebert 1989. Pag.106

^{14_}/ Op.Cit. Pag.107-108.

^{15_}/ Op.Cit. Pag.73.

Promoción de las Exportaciones no Tradicionales", en los diferentes regimenes.

Asimismo, en la visión general de los diversos instrumentos de la política de promoción, se estudiarán las diferencias existentes, tanto en su utilización como en su aplicación a lo largo de los diferentes regimenes, refiriendose principalmente al período 1980-1989.

Posteriormente, se estudiarán los efectos macroeconómicos en la economía peruana de las políticas de promoción llevadas a cabo. Como tema central del análisis de la presente investigación, considerándose para ello principalmente los efectos en las siguientes variables:

- Balanza de pagos
- Finanzas Públicas
- Desarrollo industrial
- Producción
- Empleo.

En particular, se analizará la relación entre la producción y exportaciones; los subsidios y su relación con la dinámica de las exportaciones (principalmente del Certex). La relación entre insumos utilizados e insumos importados; relación del tipo de cambio y la evolución de las exportaciones. También es de interés la relación existente entre ingresos fiscales por exportaciones y los subsidios a las exportaciones, y la relación entre exportaciones y la generación de empleo.

Para el desarrollo de la investigación, la comprobación de los efectos de la política de promoción en la

economía, se han tomado los resultados de las metodologías elaboradas por diferentes autores:

APORTE NETO DE DIVISAS: Los efectos en la balanza de pagos se miden a través del aporte neto de divisas.

El aporte neto de divisas se define como la generación efectiva de divisas obtenida de descontar a cada dólar de exportación la proporción de divisas que hubieran obtenido de vender en el exterior los insumos exportables utilizados en su producción, y la proporción de aquellas utilizadas para importar insumos.

Para el análisis, se utilizaron los resultados del estudio realizado por Mariano Alvarez:

Para poder medir las compras directas e indirectas, se utilizó la Tabla Insumo Producto para 1979 actualizada a 1985. Dicha tabla muestra el valor bruto de la producción (VBP) como la suma de los componentes de las demandas intermedia y final, a partir de esta demanda intermedia se puede obtener la matriz de Coeficientes Técnicos de Insumos Nacionales. Luego, utilizando esta última matriz se obtiene la Matriz Inversa de Leontief (MIL), la que nos muestra el impacto directo e indirecto que tiene una unidad adicional de demanda final sobre el resto de la economía, a través de su adquisición de insumos.

$$VBP = DI + DF$$

$$VBP = (DI * (1/VBP_j)) * VBP + DF$$

$$VBP = A * VBP + DF$$

$$VBP = (1-A) * DF$$

$$VBP = MIL * DF$$

Utilizando dicha MIL se puede obtener tanto el componente importado como el exportable del bien. Para ello se multiplica la MIL por las matrices de Coeficientes Técnicos de Insumos Importados y Exportables, respectivamente y se suma los elementos de cada columna de las matrices resultantes. Aquí, cabe anotar que las compras de insumos exportables se obtuvieron seleccionando en la Matriz de Insumos Nacionales aquellos sectores vendedores definidos como exportables, es decir que destinen la mayor parte de su producción al mercado externo. Luego, se resta los componentes importados y exportables del valor exportado del sector (que en este caso es la unidad dado que se trabajó en coeficientes o tantos por uno) y se obtiene el Aporte Neto de Divisas de las Exportaciones (ANDE).

Así, el componente exportable nos dice que porcentaje de el valor bruto de producción lo constituyen insumos que podrían haber generado divisas de exportar su producción y el componente importado es el porcentaje de valor bruto de producción que ha significado egreso de divisas a través de la importación de insumos; por lo que tanto el componente exportable como el importado se refieren a insumos utilizados directa o indirectamente en la producción del sector.

ENCADENAMIENTOS DE PRODUCCION : El concepto de encadenamientos o eslabonamiento surgió en la década del 50, buscando explicar el proceso de desarrollo. Autores como Rosenstein-Rondan, Perroux y Scitovsky utilizaron este concepto, que se regularizó con la teoría del crecimiento desbalanceado de Hirschman.

Según esta teoría la creación de una industria induciría, mediante presiones de oferta y/o demanda, a

la formación de nuevas industrias. Las presiones de oferta generaría encadenamientos hacia adelante, mientras que aquellas de demanda, encadenamientos hacia atrás.

En el caso de las industrias para exportación interesa el efecto hacia atrás, así el presente estudio utiliza los resultados de la metodología empleada por Arce, Lilian y Castagnola Gianfranco, cuyo método de cálculo coincide en diferentes autores (Rasmussen, Jones, y Garcia y Marfán en el Método de Eliminación de Sectores). Este cálculo consiste en sumar los elementos de cada columna de la matriz $(I-A)$. Donde A , es la matriz de coeficientes técnicos de insumos nacionales.

Esta variable puede interpretarse mejor si consideramos que $(I-A)$ puede aproximarse por $(I+A+A^2 + A^3 + \dots)$ lo que nos daría el total de valor bruto de producción generado en la economía por cada unidad de demanda final de determinado sector. I mide la unidad de demanda final del sector, A mide los efectos directos, A^2 los efectos indirectos de primera vuelta, etc.

ENCADENAMIENTOS DE EMPLEO.- Este concepto es una adaptación de los encadenamientos de producción para fines de medición del empleo generado en toda la economía por cada sector. El cálculo se obtiene de la matriz $L(I-A)$, donde L es un vector de trabajadores por unidad de valor bruto de producción de cada sector.

La interpretación de este indicador también es similar al caso anterior ya que podemos aproximar $L(I-A)$ por $L(I+A+A^2 + A^3 + A^4 + \dots)$ donde L es el empleo por unidad de producción generado en el propio sector.

Se toma como ejemplo al sector textil. Las variables analizadas para el total de las exportaciones no tradicionales se emplearan en el análisis de una muestra de 18 empresas exportadoras textiles.

CAPITULO II

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

2.1. EVOLUCION Y COMPORTAMIENTO

2.1.1 IMPORTANCIA

Las exportaciones no tradicionales a lo largo de los diferentes gobiernos han tenido una alta prioridad en la estrategia de desarrollo económico del país, otorgándole un rol preponderante en el fortalecimiento de la balanza comercial y de pagos, señalándola además como una actividad que promueve mayores oportunidades de inversión y empleo.

La actividad exportadora, tiene una gran importancia dentro del desarrollo de la economía nacional, por su contribución o aporte al financiamiento del crecimiento; como generadora de divisas, desplazando inclusive a los recursos provenientes de otras fuentes como el endeudamiento externo y la inversión extranjera. Del total de ingreso de divisas por diversas fuentes, alrededor del 75% es proporcionado por la actividad exportadora.

No obstante, de reconocer el rol importante de las exportaciones en la coyuntura actual, no se puede ocultar que cada vez los ingresos en divisas generados por las exportaciones resultan insuficientes para financiar el crecimiento. Los ingresos de divisas provenientes de las exportaciones de bienes y servicios han sido insuficientes y no han permitido por lo menos cubrir las necesidades de divisas para la adquisición de importaciones necesarias para el funcionamiento de la actividad económica.

Por otra parte, cabe señalar el carácter limitativo de los ingresos de divisas provenientes de las exportaciones de los productos tradicionales -que representa la mayor parte del total de bienes exportados- dada su gran dependencia de la fluctuación de los precios internacionales (casi siempre deprimidos); determinando el continuo deterioro de los términos de intercambio. Ante ésta limitante, las exportaciones no tradicionales resultaría la alternativa mediante la cuál puede incrementarse el ingreso de divisas y contrarrestar dicha tendencia.

Por lo que se ha buscado fortalecer este sector por medio de "Políticas de Promoción de las Exportaciones no Tradicionales", originándose un debate en torno a los efectos de dichas políticas en el desarrollo de las exportaciones no tradicionales, al uso de los diferentes instrumentos macroeconómicos en la aplicación de dichas políticas de promoción y a los posibles resultados obtenidos.

Así, se tiene que cuando en 1979, se produce la superación del estrangulamiento externo y de las dificultades financieras y se dan indicios de una recuperación industrial, principalmente en las ramas relacionadas a la actividad exportadora se vincula todo este proceso esencialmente a la política de promoción de exportaciones no tradicionales presentándolo como la única vía para lograr el desarrollo nacional.

Se une a lo mencionado, el hecho de que muchos economistas están de acuerdo en que: " La estrategia de reactivación productiva adoptada por el gobierno en 1986, al descansar fundamentalmente en la recuperación de la demanda interna, originó el estrangulamiento

externo que terminó frenando el crecimiento de la economía , al no contarse con un adecuado margen necesario de reservas". Reafirmandose la importancia que se otorga a la actividad exportadora en el logro de los objetivos nacionales, como es su aporte al financiamiento del crecimiento de la economía.

Lo mencionado, contribuye a tener como uno de los puntos de atención al sector exportador principalmente al no tradicional, acentuándose el debate, llegándose a la conclusión de la evidente necesidad de requerir de un análisis más minucioso a nivel de sectores, ramas y por empresas exportadoras a fin de detectar los problemas específicos que afectan la oferta exportable del país. Condición necesaria para poder abordarlas en forma integral y coherente.

2.1.1.1 SECTOR TEXTIL

El sector industrial constituye uno de los sectores más importantes dentro de la estructura del Producto Bruto Interno, generando en los últimos 9 años (Ver Cuadro 2.1) cerca de la cuarta parte del total de la producción nacional, mostrando un elevado grado de respuesta en el corto plazo, ante variaciones coyunturales del gasto agregado.

Estas características del Sector Industrial se observan también en el sector textil. La industria textil es, tradicionalmente, dentro de nuestro sector manufacturero, una de las actividades de mayor importancia. representando aproximadamente el 15% de la producción de la industria (Ver Cuadro 2.2), ocupando el segundo lugar como generador de empleo, así como su gran importancia en la generación de divisas; al

explicar la tercera parte del total de nuestras exportaciones no tradicionales.

Las exportaciones textiles de algodón desde 1976, han registrado un gran dinamismo. Siendo, en particular las empresas que procesan algodón del Grupo CIIU 3211 de Tejido, Hilado y Acabado de Textiles las principales exportadoras. Asimismo, se trata de un rubro típico de sustitución de un producto agropecuario de exportación tradicional por derivados semi-manufacturados (hilados y tejidos). Su estudio, llevará por lo tanto, a la definición de las relaciones entre el agro y la industria (productores algodoneros y fabricantes exportadores de hilados y tejidos), entre el capital de trabajo (empresarios y asalariados textiles), entre estos sectores y el Estado cuyas determinaciones serán decisivas en la distribución de los excedentes generados en las distintas etapas de la producción interna como los realizados en el exterior mediante la actividad exportadora.

Además la rama textil (agrupación CIIU 321) después es la segunda mayor generadora del VBP, Valor agregado y empleo de la industria manufacturera peruana. A nivel del Grupo CIIU el 3211 ocupa el primer lugar a nivel del sector manufacturero en el VBP, el Valor agregado, mano de obra ocupada, remuneraciones pagadas. (Ver Anexo 1)

De la muestra tomada de 18 empresas, 13 empresas pertenecen al CIIU 3211, cuatro empresas corresponden al CIIU 3213 y una pertenece al CIIU 3513. Cabe destacar que la empresa "Tejidos La Unión", participa en la producción del CIIU 3211 y 3220, siendo una de las empresas más importantes. Así como las empresas

Incotex y Textiles Populares pertenecen al CIIU 3213 Y 3220.

El sector textil muestra una mayor dinámica que el promedio industrial y una elevada elasticidad frente a la demanda interna, que se demuestra en la tasa de crecimiento de la producción, así durante los cinco primeros años de la década de los 80 registró una tasa promedio anual de 2%; mientras que en el periodo 1986-1987 donde se dió gran incentivo al mercado interno registro un crecimiento promedio anual de 9.5%, actualmente ante el periodo de recesión por el que atraviesa registra una caída promedio anual de 7.7% (Ver Cuadro 2.3).

Así, dentro del sector industrial, el Sector Textil sobresale por su dinamismo, y dentro de este los subsectores más dinámicos son Hilados, Tejidos y Acabado Textil y el de Tejido de Punto. Sin embargo para estos sectores se presenta en 1983 como un año crítico a consecuencia de la recesión general de la economía por los derechos compensatorios impuestos por otras naciones y por los fenómenos climatológicos ocurridos, que afectaron los cultivos de algodón.

El sector manufacturero, absorbe aproximadamente el 10% de la PEA. Siendo las de mayor participación: Industria de Alimentos (15%), Industria Textil (13%), Industria Química (8%), Productos metálicos (7%), Industria de Transporte (5%) y Prendas de Vestir (5%), de donde se deduce que el sector textil, incluyendo a la Confección de prendas de vestir, es el sector que mayor cantidad de mano de obra absorbe del sector industrial (18%). Además si consideramos la producción informal, el comercial de textiles (formal e informal) y el sector agropecuario relacionado a esta actividad (algodón,

lanas y pelos finos), se podría señalar a esta actividad integrada como la de mayor generación de empleo a nivel nacional 1_/

La concentración geográfica de la producción del sector textil se observa a través de la concentración del empleo. Se concentra en Lima el 85% y en Arequipa el 6% del total del personal ocupado de la actividad propiamente textil. Elevándose dicha concentración si nos referimos a la Confección de Prendas de Vestir, donde Lima concentra el 91% y Arequipa el 3%. (Ver Cuadro 2.4)

No se registra un incremento de las plazas de trabajo de manera significativa, hecho que puede tener su explicación en el régimen de remuneraciones y en la posibilidad de contratación de personal eventual lo que hace que en el procesos recesivos se recurra a la limitación de turnos de trabajo o en última instancia al cierre de la planta.

Las remuneraciones del Sector Textil han manifestado en los últimos 10 años un continuo descenso en relación a su participación en el VBP y en la generación del VA, originado por la inflación.

Aunque, los salarios de los trabajadores se encuentran sujetos al régimen de reajuste automático por costo de vida, otorgándose cierto privilegio al trabajador textil, ya que con relación al salario general y al de manufactura este se encontraría por encima del promedio del sueldo manufacturero (Ver Cuadro 2.5), según

1_/ Industria Textil Peruana. Cofide 1988.

estudio llevado a cabo por Werner International 2_/ pero no cubre la variación del IPC en el período analizado; reforzándose esta ventaja a través de beneficios adicionales con que cuentan.

En relación a la productividad, con la apertura de grandes empresas se notó un incremento debido a una mayor y más intensa racionalización de la producción y de la utilización de maquinarias y equipos de tecnología más avanzada .

El sector textil basó su crecimiento en el uso intensivo de capital y baja absorción de mano de obra; pero debido a problemas recesivos, el auge del proteccionismo mundial y a la apertura de la economía es que este sector mostró entre 1976 y 1985 tasas de crecimiento de la productividad menores inclusive al promedio del sector industrial.

Entre 1978 y 1985, el comportamiento de la productividad del capital como de la mano de obra estuvieron intimamente ligados al uso de capital importado, a la adecuación de tecnología, a la dimensión del mercado interno y a las posibilidades de colocación de sus productos en los mercados internacionales.

Con la puesta en vigencia en 1978 de la Ley de Promoción de las Exportaciones no Tradicionales, el sector textil se vió directamente beneficiado lo que indujo al incremento de sus niveles de inversión. Principalmente con el objeto de destinar una mayor proporción de su producción al mercado externo. Lo que

2_/ Werner International Management Consultants, " Análisis Comparativo entre la Industria Textil Peruana y Korea, Taiwan, Hong Kong y Brasil" Comité Textil S.N.I. Enero 1981.

le permitió obtener una fracción significativa del sector textil, economía de escala, mejores resultado de ejercicio, una mayor protección frente a problemas de recesión interna y, sobre todo, coadyuvar al incremento promedio de la productividad.

A partir de 1980, como producto de las inversiones realizadas, como consecuencia del aperturismo de nuestra economía y del fuerte proteccionismo mundial, es que los niveles de la productividad media tanto del capital como de la mano de obra se reducen sustancialmente. En este contexto, la productividad del capital durante 1983 presentó niveles inclusive por debajo de los obtenidos durante 1977.

Cabe anotar que, la productividad de la mano de obra, a partir de 1982 presenta síntomas e recuperación, lo cual encontraría una explicación en los dispositivos legales que permiten la contratación de mano de obra de carácter eventual, sirviéndole ello como válvula de escape frente al problema de recesión interna y dificultades de acceso al mercado externo.(Ver Cuadro 2.6)

Cabe señalar que en el rubro de Confección de Prendas de Vestir, la productividad tanto del capital como del mano de obra se han mantenido en promedio por debajo de la del sector textil. Sin embargo, únicamente entre 1979 y 1981, evidenciaron una fuerte recuperación. Ello se suscitó como producto de la Ley de Promoción de las Exportaciones no Tradicionales. Al parecer, en términos de productividad, las Confecciones mostrarían una alta elasticidad frente a incentivos de exportación no tradicional.

Así, dentro de la dinámica de exportación es evidente la gran importancia del sector textil dada su gran participación, pues en la segunda actividad industrial más importante en la dinámica de las exportaciones siendo en los últimos años los montos generados por el sector textil poco más de un tercio del total de las exportaciones no tradicionales (34% en 1989).

Asimismo, en los coeficientes de comercio exterior, se puede observar la mayor orientación relativa del sector textil al mercado externo, teniéndose que la relación entre las exportaciones de este sector y su generación de PBI es aproximadamente en la década del 80 de 37.6% mientras que el promedio del total del país es sólo 17.3% (Ver Cuadro 2.7). Notándose una tendencia decreciente, en los años en los cuales se dio una ampliación del mercado interno.

Por otra parte, las exportaciones textiles gozan de "ventajas comparativas" por la calidad especial de las fibras peruanas, principalmente el Tangüis, lo que lleva generalmente a pensar que las restricciones comerciales proteccionistas no tendría que ser tan severas como lo son con los productos textiles de menos calidad de otros países.

2.1.2 EVOLUCION Y COMPORTAMIENTO

La evolución de las exportaciones a lo largo de los años refleja, la orientación de la estrategia de desarrollo hacia el mercado interno. ^{3_/}

En el período 1967-1969, representaban el 16.1% del Producto Bruto Interno (PBI). La súbita bonanza de los precios internacionales entre 1979-1981 permitió,

^{3_/} Ver César Ferrari, "Comercio Exterior y Desarrollo" 1950-1990. F. F. Ebert.

elevar su participación al 21.8%; reduciéndose su participación a partir de esa fecha hasta alcanzar sólo el 9.8% del PBI en 1988.

En lo que respecta a las exportaciones no tradicionales en particular, su participación en el PBI se ha incrementado, progresivamente. En el periodo 1967-1969 representaba sólo el 0.6% del PBI, elevándose hasta el 4.8% en el período 1979-1981; esta mayor participación se debió entre las principales razones a la política de promoción implementada y al incremento en los precios internacionales.

En los sucesivos años la participación de ésta actividad en el PBI se ha visto reducida, llegando a representar el 2.7% en 1988. Lo que refleja la sencibilidad de las exportaciones no tradicionales a los programas de estabilización y a las políticas económicas orientadas al mercado interno. (Ver Cuadro 2.8)

Si bien es cierto, la participación de las exportaciones no tradicionales en el PBI es reducida, su participación en el ingreso de divisas se ha incrementado, representando en promedio la cuarta parte del total de las exportaciones de bienes. Cabe señalar, que en los últimos años, esta actividad ha servido para compensar el menor ingreso de divisas por parte de las exportaciones tradicionales. Desde 1983, las exportaciones no tradicionales se han incrementado paulatinamente, llegando alrededor de 1,006 millones de dólares en 1989, lo que significa aproximadamente el 38.8% de las exportaciones de bienes, mientras que las exportaciones tradicionales registraron una caída de 1,920 millones de dólares en 1988 a 1,588 millones en 1989 (Ver Cuadro 2.9).

Entre los años 1980 a 1989, las exportaciones no tradicionales alcanzaron en promedio alrededor de 743 millones de dólares, alcanzando en 1989 su más alto nivel. Dentro de los sectores que lo conforman, el sector Textil, Pesquero Sider-Metalúrgico y Agropecuario, en ese orden, registran un mayor dinamismo e importancia, representando en promedio durante el período una participación en el total de las exportaciones no tradicionales de 33.9%, 15.2%, 12.3% y 10.7% respectivamente. Lo que revela que tanto el sector textil como metalúrgico producen bienes destinados exclusivamente al mercado externo, de tal forma que son menos sensibles a las políticas orientadas al crecimiento del mercado doméstico. (Ver Cuadro 2.10)

Cabe señalar que el gran dinamismo mostrado por el sector textil, se debe además por ser un sector que ha gozado, principalmente en los últimos años de un trato preferencial respecto al resto de sectores.

En 1986 como resultado de la política de reactivación económica, de ampliación y fortalecimiento de la producción orientada al mercado doméstico, las exportaciones no tradicionales experimentaron un deterioro del -9.2%.

Por otro lado, las exportaciones no tradicionales que se acogen al Certex en 1989, se incrementaron en 34.9%, lo que podría estar indicadndo que, la importancia relativa del Certex como instrumento de promoción, se basó fundamentalmente por la exportación del sector textil (más específicamente confecciones), con un mayor Reintegro Tributario de hasta 45%, al mayor porcentaje

de tipo de cambio del Mercado Financiero. (Ver Cuadro 2.11)

La orientación de las exportaciones peruanas a los diferentes mercados de destino se mantuvo más o menos parecida. Las colocaciones en los países socialistas registraron un crecimiento progresivo, así como el repunte de las exportaciones a los países latinoamericanos, en particular del Grupo Andino.

Alcanzando en 1974, su máxima participación (10.9) las exportaciones destinadas a los mercados socialistas, reduciéndose su participación a 2.3% en 1982 para volvera incrementarse a 7.5% en 1985 y reducirse nuevamente a 4.9% en 1987. Por otra parte, las exportaciones destinadas a los países del Grupo Andino cobran importancia a partir del establecimiento del Grupo Andino: en 1974 se destinaba el 4.3% de las exportaciones, representando el 4.3% y 8.3% en 1982 y 1983 respectivamente. Sin embargo dicha participación se vio reducida al 4.3% en 1987. (Ver Cuadro 2.12)

2.1.2.1. SECTOR TEXTIL

La participación del Perú en el comercio mundial de textiles resulta marginal, representando tan sólo en 1987 el 0.3% del total de las exportaciones mundiales de hilado y ropa interior de punto. Esta situación se debe a razones internas y externas.

Entre las primeras se tiene:

- Las políticas económicas aplicadas han afectado negativamente el desarrollo del sector agropecuario, resultando que, a pesar del incremento de las exportaciones de textiles, la producción de algodón se ha mantenido en niveles constantes.
- El precio interno de los tejidos nacionales es mayor que el precio de exportación, toda vez que el productor agrega localmente el costo de oportunidad que representan beneficios de CERTEX Y FENT que recibiría en caso de exportar.
- La protección arancelaria a los productos textiles impide que el productor se ve motivado por conseguir mayores niveles de rentabilidad e inversión.
- La importación de insumos, tales como tintes, etiquetas, botones y cueros, se realizan con trámites engorrosos que dificultan la entrega oportuna y el cumplimiento de órdenes de compra en calidad y cantidad.

Entre las razones externas se encuentran:

- Restricciones a la comercialización de los textiles peruanos en los países como EEUU y la CEE, según el Acuerdo de Multifibras.
- Caída drástica en la demanda de la fibra de alpaca, lo que ha originado niveles decrecientes de precios internacionales desde 1988, debido principalmente a

la sustitución por fibras de calidades similares y que permiten hilados y tejidos más livianos.

Las exportaciones textiles se sub-dividen de acuerdo a la utilización de los distintos tipos de fibras, ya sean naturales o sintéticas. Dentro de las fibras naturales destacan principalmente el algodón, la lana y alpaca que conforman los sub-sectores: Textil Algodonero y Textil lanero y Alpaquero. (Ver Cuadro 2.13)

CUADRO No2.13

ESTADISTICAS DE EXPORTACION SECTOR TEXTIL
(Segun Tipo de Fibra)
(En miles US\$ - Valor FOB)

	1985	1986	1987	1988	89
ALGODON	131,686	131,552	149,400	151,997	194,929
LANA/PELOS FINOS	60,696	53,277	67,959	61,354	68,829
SINTETICOS	47,022	44,611	36,742	40,569	41,081
OTROS	5,629	6,119	7,656	6,580	3,215
	245,033	235,559	261,755	260,500	308,054

Fuente: BCR/ICE-DGPCE.

El sub-sector textil algodonero exportó a lo largo de los últimos cinco años hasta 1989 US\$ 152 millones anualmente en promedio (58% del total); el mayor del sector. Los derivados del algodón abarcan desde la fibra hasta las confecciones, pasando por productos de diferentes grados de elaboración como los tejidos y los hilados.

El sub-sector lanero y alpaquero exportó en promedio US\$ 62 millones anualmente (24%); siendo el principal producto de este subsector la alpaca seguido recientemente muy de cerca por la lana merino. Los productos de esta fibra van desde los slivers (lana

cardada) hasta las confecciones de tejido plano o de punto.

Las exportaciones de productos sintéticos y artificiales se mantuvieron por el orden de los US 42 millones (16%). Asimismo, el Peru exporta productos derivados de fibras sintéticas o artificiales. La importancia de este subsector ha venido decayendo a lo largo de los últimos años, originado principalmente en los problemas de tipo de cambio, (ya que los insumos son importados), así como la centralización de los incentivos para el sector en rubros relacionados con las fibras naturales oriundas.

A. SUBSECTOR ALGODONERO

En el sub-sector textil algodónero, cerca del 44% de las exportaciones del sector son de hilados sin acondicionar para la venta al por menor de diferentes títulos y tipos de fibra, siendo el principal el tanguis título Ne. 20/1. La evolución de sus valores de exportación indica que sus ventas en el exterior presentan patrones estables de comportamiento, bastante correlacionado con los valores totales de exportación del sector

El otro gran grupo de productos de exportación dentro de lo concerniente a algodón, son los tejidos planos, crudos o acabados. En general se debe mencionar el gran crecimiento que han experimentado en conjunto los tejidos planos de Algodón, tal como se puede apreciarse (Cuadro No 2.14).

CUADRO No 2.14
 PRINCIPALES EXPORTACIONES DE ALGODON
 (En US \$ - Valor FOB)

	1985	1986	1987	1988	1989
Otros Tejidos de Algodón (Planos) (POS. 55.09)	45,842	42,404	40,802	32,238	47,750
Hilados de Algodón (POS. 55.05)	66,498	59,060	66,423	75,523	68,125

FUENTE : BCR

De los crudos se puede decir que han mantenido, y hasta cierto punto, aumentado sus volúmenes de exportación en los últimos años debido al decaimiento del mercado interno. En lo referente a los tejidos acabados (blanqueados, teñidos y/o estampados), el fin del convenio de pago de deuda con la URSS marco un descenso en sus colocaciones internacionales, que se está corrigiendo no solo en el último convenio del mismo tipo firmado con los soviéticos, sino los que se van firmando con otros países. Así como el crecimiento del mercado de Chile para Tejido Acabado.

B. SUBSECTOR LANERO-ALPAQUERO

En este sub-sector, los valores de exportación de los productos han venido mostrando una conducta errática, ya que dentro del periodo en estudio se aprecia el nivel más bajo para 1986, mientras que al año siguiente se aprecia un nivel alto sólo superados por las exportaciones de 1989.

El producto principal dentro del sub-sector fue hasta 1988 el referido a Lana y Pelos (finos u ordinarios), cardados o peinados, donde se incluyen los tops y los slivers. Siendo como se puede observar en el Cuadro No

2.15, desplazado en 1989 por los tejidos de lana al registrar un gran incremento mientras que la Lana y pelos decae en más del 34%.

CUADRO No 2.15
PRINCIPALES EXPORTACIONES DE LANA Y PELOS FINOS
(En miles US \$ - Valor FOB)

	1985	1986	1987	1988	1989
Tej.de Lana y Pelos Finos (POS. 53.11)	8,296	11,395	13,580	16,093	25,176
Hilad.Pelos Finos, Peinados o Cardados (POS. 53.08)	9,243	7,514	12,605	9,866	7,619
Hilad.Lana Peinada,sin Acondic. (POS.53.07)	5,645	4,528	3,909	6,148	7,908
Lana y Pelos(Finos u Ordin.)Cardad.o Peinad. (POS.53.05)	26,067	19,357	23,744	16,525	10,833

FUENTE: BCR/ICE.

Cabe destacar el gran crecimiento experimentado por los Tejidos Planos de lana o pelos finos, cuyos montos de exportación prácticamente se triplicaron entre 1985 y 1989. Siendo este producto para 1989 el de mayor venta. El principal mercado para este producto hasta 1988 fue Japón, quien además casi quintuplicó su importación desde 1986 hasta 1989.

Dentro de este subsector va presentando una creciente participación los derivados de Lana de Ovino. Pues mientras que en 1985 la Lana representaba sólo el 21% de lo exportado en 1989 fue casi la mitad (Ver Cuadro No. 2.16)

CUADRO 2.16
PARTICIPACION DE LAS FIBRAS DE LANAS Y PELOS FINOS
(%)

	1985	1987	1989
Alpaca	77.04	80.60	50.09
Lãna	21.07	18.30	49.66
Otros	1.89	1.10	0.25
TOTAL	100.00	100.00	100.00

FUENTE: BCR/ ICE.

C. SUBSECTOR FIBRAS SINTETICAS

La importancia de este sub-sector ha venido decayendo a lo largo de los últimos años, debido principalmente a los problemas con el tipo de cambio, registrados en el periodo, ya que gran parte de los insumos de producción son importados; falta de adecuación de los procesos productivos de los últimos adelantos tecnológicos, crecimiento y diversificación significativa de la producción mundial de fibras e hilados sintéticos en países con economías de escala, alta tecnología y productividad. Dentro del sub-sector se distinguen tanto las fibras continuas (Cap. 51 del Arancel), como las discontinuas (Cap. 56 del Arancel). Las del ultimo tipo son las de mayor venta en el exterior, aunque a lo largo de los últimos años su participación dentro de las fibras artificiales a decaído paulatinamente, mientras que la exportación de las fibras continuas ha crecido considerablemente. (Cuadro No 2.17).

CUADRO No 2.17
COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE FIBRAS SINTETICAS
(En miles US\$)

	1985	1986	1987	1988	1989
FIBRAS CONTINUAS	164	797	936	2,180	5,093
FIB. DISCONTINUAS	42,075	40,500	30,702	34,861	29,721
TOTAL	42,238	41,297	31,638	37,041	34,814

Fuente: BCR

Los principales productos dentro del sub-sector son los Cables para discontinuos; Fibras textiles sinteticas discontinuas y desperdicios (de fibras continuas o discontinuas), preparadas para la hilaturas; y tambien las que no están preparadas para la hilatura.(Ver Cuadro 2.18)

CUADRO No. 2.18
EXPORTACIONES DE PRINCIPALES PRODUCTOS DE
FIBRAS SINTETICAS
(Miles de US \$)

	1985	1986	1987	1988	1989
Cables para discontinuos (Aranc.56.02)	18,908	22,194	12,891	15,931	15,411
Fib.sintét.artific. discontin.y desperd. (Aranc. 56.04)	8,882	6,468	7,045	7,950	4,184
Fib.sintét.artific. discontin.,sin cardar peinar (56.01)	12,225	9,905	8,920	7,943	6,649

FUENTE: BCR / ICE.

D. CONFECCIONES

Dentro del sub-sector confecciones, existen dos grandes rubros: Confecciones de algodón y Confecciones de alpaca.

Dentro de las confecciones de algodón se encuentran las siguientes líneas de productos:

TEJIDO DE PUNTO: T-shirts, Sweatshirts, Poloshirts, Tank-top, Faldas, Pantalones, Shorts, Ropa interior (calzoncillos, calzones, bividis)

TEJIDO PLANO: Jeans, Camisas sport, Casacas de jean, Faldas, Pantalones, Ropa de trabajo

A pesar de la variedad de productos, se nota que la mayor parte de empresas producen prendas de tejido de punto: T-shirts, sweatshirts, poloshirts, tank-tops.

Las confecciones a su vez, se encuentran también altamente concentradas en productos de punto, especialmente en ropa interior 45% y prendas de vestir 35%. Este tipo de concentración en determinados productos, motiva que muchas veces las exportaciones textiles presenten continuos problemas de acceso a determinados mercados, por lo cual, resulta recomendable una producción exportables con mayor diversificación, lo cual posibilitaría una más rápida y estable excursión de nuestras exportaciones en el mercado mundial.

En lo que respecta la confección de alpaca, tenemos también tejido de punto (chompas, chalinas) y tejido plano (sacones, sacos, casacas). En este rubro, la concentración se da en las chompas, ya sean artesanales (tejidas a mano) o industriales.

Así, la venta al exterior de prendas de vestir ha crecido significativamente. Las principales líneas de exportación son los polos T-Shirts, las sudaderas y los Poloshirt -tipo Lacoste-, incluidos en el rubro Ropa Interior de punto no-elástico. Ver Cuadro 2.19

CUADRO No 2.19
 PRINCIPALES EXPORTACIONES DE CONFECCIONES
 (En miles US \$ - Valor FOB)

	1985	1986	1987	1988	1989
Ropa Inter.Punto No-Elast.sin Cauchutar (POS. 60.04)	9,563	19,081	22,122	30,469	47,757
Prendas de Vestir Exter.Punto No Elast.(POS. 60.05)	7,347	11,159	18,477	15,151	20,076

Fuente: BCR/ICE.

La muestra de 18 principales empresas exportadoras, confirma lo señalado, en el sentido de ser la fibra de algodón el insumo de mayor utilización. 13 de ellas utilizan en su proceso de producción el algodón, representando aproximadamente el 70.1% del valor total exportado por la muestra. (Ver Cuadro 2.20).

2.2. POLITICAS DE PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES.

2.2.1 ANTECEDENTES

El regimen de promoción a las exportaciones no tradicionales en el Perú se inicia propiamente a fines de la década de los sesenta, bastante después que otros países latinoamericanos (Brasil, Argentina, Mexico, Colombia), dentro de un contexto de crisis externa (1967-1968). Pero, se tiene como primer antecedente el artículo 51 de la Ley de Promoción Industrial 13270 de 1959, en la cual se consideraba la devolución de los impuestos de importaciones de las materias primas y semielaborados aplicados a la producción manufacturera de exportación.

Así, con la promulgación del Decreto Supremo No.227-68-HC del 5 de Julio de 1968, el Perú inicia un régimen de promoción a la exportación manufacturera. Haciendose efectivo este sistema recién desde el mes de Junio de 1969 con el D.S. No.002-69-IC, donde se definió los criterios y los instrumentos que le dieron operatividad.

El aspecto esencial del Régimen de Promoción a las exportaciones iniciada se basaba en el otorgamiento de subsidios, basandose en el precepto de que "los impuestos internos no deben exportarse" y dentro de un modelo de desarrollo hacia adentro; donde el mercado interno era de gran interes por lo que la exportación se daba luego de satisfacer las necesidades internas del país. Actuando los incentivos tributarios y crediticios como correctores del tipo de cambio, a manera de tarifas negativas para los productos beneficiados, destinadas a compensar los mayores costos derivados de la alta protección efectiva.

2.2.2 POLITICAS DE PROMOCION 1969-1976

Durante este periodo con el inicio del gobierno militar, se realizaron diversas reformas económicas que afectaron profundamente la estructura de propiedad y la distribución del ingreso, pero buscando en el fondo profundizar el proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), tratando a través de las medidas proteccionistas de la industria nacional y la expansión del gasto público incrementar la demanda interna por productos nacionales.

Por lo que en éste período los incentivos se limitaron fundamentalmente al aspecto tributario y financiero,

siendo el primero más significativo; ya que se creó el CERTEX.

Con las medidas adoptadas se buscaba impulsar el desarrollo del país mediante generación neta de divisas, crecimiento de la participación de materia prima y valor agregado nacional e incremento del grado de elaboración manufacturera.

El Certex que en 1970 alcanzaba aproximadamente US\$ 2 millones pasó en 1975 a US\$ 23 millones, dado que las exportaciones no tradicionales pasaron de 34 millones a 151 millones. de dólares.

El hecho de que se incorporara a los productos artesanales y agropecuarios (en los que supone la existencia de capacidad competitiva del país: exclusividad, bajos costos, etc.) sugiere que la finalidad inicial del regimen habria sido desvirtuada.

Además, es probable que el CERTEX fuera crecientemente utilizado en ese lapso, mas que otro cosa, como un instrumento de corrección del tipo de cambio sobrevaluado.

Asimismo, dentro de los incentivos financieros, se dispuso "que las entidades del sector Público nacional otorgaran créditos para la exportación de manufacturas en condiciones similares a las que rigen en otros países que integran la ALALC".

Así, en Octubre de 1969 el Banco Central de Reserva (BCR) creó el Fondo de Exportacion Manufacturera (FEM), cuya operación corria a cuenta de la Banca Estatal de Fomento y de los Bancos Comerciales Privados.

Luego de se creo el Fondo de Exportaciones No Tradicionales (FENT), cuyo objetivo principal era el brindar financiamiento a los exportadores no tradicionales en condiciones favorables de plazo, intereses y oportuñidades. Administrado por el Banco Industrial (BIP) y canalizado por los intermediarios financieros.(Ver Anexo 2-A)

A diciembre de 1976, la colocación total del FENT habia alcanzado más de 7,000 millones de soles, flujo que ha dependido fundamentalmente de las lineas de créditos del BCR y a las provenientes del exterior, especialmente del BID y la CAF.

Pero el alto nivel de protección existente en ese momento creó un mercado cautivo y no condujo a que la producción de las empresas nacionales (destinada en mayor parte al mercado interno), cumpliera con los volúmenes y las normas de calidad internacional a fin de que nuestros productos fuesen competitivos en el mercado internacional, originandose por el contrario un sesgo de la política macroeconómica hacia el mercado interno en desmedro del desarrollo de las exportaciones no tradicionales.

2.2.3. POLITICAS DE PROMOCION 1976-1978

Este periodo se caracteriza por ser uno de crisis política, económica y social. Así, en lo económico, la aguda crisis en el sector externo, el déficit en la Balanza Comercial, obligó a reestructurar el sistema de promoción existente; llevando a que las exportaciones no tradicionales se convirtieran nuevamente en un objetivo importante de la política económica. Se caracterizó también por la inestabilidad e inconsistencia de las políticas aplicadas (las que

respondieron al diagnóstico de exceso de demanda), siendo el mejor ejemplo la inestabilidad en la política cambiaria, experimentandose con casi todos los sistemas cambiarios existentes, que afectaron a las exportaciones.

La reducción de la absorción interna, así como la devaluación del tipo de cambio y la Ley de Incentivos para las Exportaciones no Tradicionales dado en 1976, en la cuál se declaró de preferente interés nacional la exportación no tradicional de productos elaborados en el país y donde se modificaron y unificaron las normas existentes para promover las exportaciones no tradicionales (Ver Anexo 2-B), conllevó a un redireccionamiento parcial de la producción industrial del mercado nacional al mercado externo.

En resumen se puede decir que la modificación del régimen de mayo de 1,976 en cuanto al aspecto tributario, persiguió en primer lugar, incrementar el Certex Promedio pues este pasó del 19% en 1975 a 27% en 1976, y a 28% en 1977. Por otro lado se trataba de reducir los trámites, mejorar los criterios con que se otorgaba y hacerlo más automático 4_/, con el objeto de "asegurar la máxima generación de divisas" en un momento en que las reservas internacionales eran negativas.

Por otro lado, el CERTEX al ser gravado por el impuesto a la renta, daba un tratamiento igualitario para todos los exportadores. Ya que de lo contrario la

4_/ Benedicto Cigueñas " El Certex como Instrumento de Fomento a las Exportaciones". Mesa Redonda (Certex: Resultados y Alternativas). Univ. del Pacífico 1980. Pág. 118.

desgravación del CERTEX beneficiaria a quienes tienen que pagar porcentajes mayores por tener utilidades más elevadas 5_/.

Así, se buscaba de un lado, conjugar un número demasiado grande de criterios y objetivos lo cual condujo al debilitamiento o neutralización de los efectos buscados y de otro lado no existía un efectivo control de parte del Ministerio de Comercio, sobre la información que presentaban las empresas. Además de la falta de un adecuado control para la aplicación del Certex Adicional del 10% por descentralización. Aunque el sistema representaba un adelanto respecto al régimen anterior, en que primaba la subjetividad de la Comisión Calificadora.

Respecto a los incentivos financieros, no se efectuaron modificaciones resaltantes del FENT durante éste periodo, encontrándose entre los problemas que se manifestaron en el desenvolvimiento de este incentivo fundamentalmente:

- Una demanda muy superior a las disponibilidades, por lo que se ha otorgado de manera racionada. Siendo la única fuente el BCR, el cual se ha sujetado a los topes establecidos por el FMI; agregándose a ello las restricciones crediticias en moneda extranjera.
- Estructura inadecuada del BIP para la formulación de políticas y el funcionamiento eficiente del FENT.

5_/ Gonzales Cano, 1978, Pág. 17).

2.2.4 POLITICAS DE PROMOCION 1978-1981

A partir de 1979 se registró una recuperación significativa, mejora en los principales indicadores macroeconómicos, explicado por el programa de estabilización ortodoxo lanzado en Mayo de 1978, como por el boom de los precios internacionales de los principales productos de exportación tradicional; iniciándose a la vez el proceso de liberalización de las importaciones, con una reforma arancelaria que disminuyó el arancel promedio. A la vez que, la política cambiaria llevó a que el tipo de cambio comenzase a apreciarse.

La Crisis externa existente en años anteriores, se había reducido en el campo comercial, concentrándose en el ámbito financiero bajo la forma de un estrangulamiento en la disponibilidad de divisas y de recursos externos para cubrir el déficit de la Balanza de Pagos, aunado a una producción en situación recesiva.

En este contexto la Promoción a las Exportaciones implementada con la promulgación del D.L. No. 22342 en Noviembre de 1,978, que recogía una propuesta elaborada por la Asociación de Exportadores (ADEX), constituía una política ad-hoc para la coyuntura, permitiendo dar estabilidad al sector externo.

Considerandose los siguientes planteamientos en la ley:

6_ /

6_ / Luis Gutierrez Aparicio " Las Politicas de promoción de las Exportaciones No Tradicionales en el Perú 1969-1981". Seminario sobre Estrategias y Políticas de Industrialización en el Perú - DESCO.

- Lograr la modificación cualitativa de la estructura de comercio exterior del país.
- Fortalecer la Balanza Comercial y de Pagos.
- Aprovechar la capacidad instalada no utilizada y promover mayores oportunidades de inversión y de trabajo.

Se declaró de preferente interés nacional, no sólo la exportación de productos no tradicionales sino la creación de empresas destinadas a la producción y exportación de los mismos. (Ver anexo 2-C)

Los resultados de las medidas adoptadas respecto a los Consorcios no fueron suficientes para incentivar a los exportadores a que adoptaran dicha modalidad, a la vez resultó insuficiente los montos de recursos disponibles del FENT al registrarse una considerable elevación de las exportaciones no tradicionales entre 1979 y 1981.

Asimismo, en estos años, se puede decir que los exportadores, dado los atractivos porcentajes de bonificación que ofrecía, trataron de crear puestos permanentes de trabajo a fin de beneficiarse con este incentivo, observándose que las empresas que más recurrieron a este mecanismo corresponde a los sectores pesquero, textil y agropecuario.

Por otro lado, el nuevo gobierno elegido en 1980, continuó con las políticas llevadas a cabo a partir de 1978 intensificando la liberalización de las importaciones y la apreciación de la tasa cambiaria, así como la mayor reducción del arancel promedio; dando como resultado la reducción de la tasa de protección efectiva, que aunado al creciente contrabando afectaron seriamente a las industrias, reduciendo sus ventas e incrementando sus costos unitarios, todo lo cuál afectó

en forma negativa a las exportaciones, principalmente a las no tradicionales desde 1981; ya que en 1979 y 1980 las exportaciones no tradicionales registraron una expansión considerable, originado por el boom en los precios internacionales (incremento en los términos de intercambio).

Así, la situación favorable por la que atravesó el sector externo originó que el foco de atención de la política macroeconómica pasase del sector externo al frente interno, es decir, se redirigieron del objetivo de obtener el equilibrio externo al de reducir la inflación interna existente, por lo que las medidas de liberalización de las importaciones, como las arancelarias y las del tipo de cambio perseguían dicho fin.

2.2.5. POLITICAS DE PROMOCION 1981-1984

A inicios de 1981, se modificó el régimen de reintegro tributario mediante una reducción de las tasas de Certex y del número de productos con derecho a él; con el objetivo de un lado, reducir las distorsiones en los precios relativos; y de otro reducir los gastos del gobierno central, cambiando para ello una serie de normas que tenían una vigencia temporal extensa. (Ver Anexo 2-D). Asimismo, el tipo de cambio utilizado en periodos anteriores para equilibrar la balanza de pagos se empleo para afrontar la inflación.

Así, en resumen se puede decir que se descuidó la promoción de las exportaciones no tradicionales existentes hasta ese entonces. Por otra parte, el creciente proteccionismo que afectó al comercio internacional durante ese periodo, contribuyó a acentuar el efecto negativo sobre las exportaciones.

Asimismo, los efectos del deterioro en los términos de intercambio, la subida de las tasas de interés internacionales, aunado a la apreciación del tipo de cambio y al exceso del gasto de la economía, produjo problemas en la balanza de pagos, que llevo a que se implementara un nuevo programa de estabilización en 1982, con los efectos recesivos que se acentuaron por los graves desastres naturales ocurridos en 1983.

El gobierno revirtió la direccionalidad de las políticas cambiaria y comercial. Se buscó incrementar el tipo de cambio real, revertir el proceso de libre realización de las importaciones, introduciendose algunas barreras para arancelarias. Nuevamente el principal objetivo era mejorar la situación de la balanza de pagos supeditando a ello el objetivo de reducir la inflación interna. Así, el promover las exportaciones no tradicionales, mediante el tipo de cambio resultó en un alto costo inflacionario.

Por otro lado, no existian otros instrumentos efectivos para promover las exportaciones no tradicionales, al ser cuestionada la viabilidad de los incentivos como el Certex y el FENT, así como, que desde 1983 se impusieron por parte de los Estados Unidos los derechos compensatorios a las exportaciones peruanas de textiles.

Entre los problemas que se manifestaron en este periodo e impidieron un mejor aprovechamiento de este incentivo se tiene:

- Demora en el otorgamiento y liquidación del CERTEX, excede los 15 días fijados por ley.

- Morosidad respecto a los expedientes de recursos de reconsideración, ya que el plazo para obtener el dictámen final varia entre 3 meses y 1 año.
- Falta de un sistema de fiscalización adecuada a la administración del CERTEX, por lo que se detectan aoperaciones de exportación dolosas que se realizan sólo con la finalidad de ganar CERTEX.
- Falta de la información necesaria para que la DGCX realice un mejor control del mecanismo, tales como: precios, compradores, valores, volúmenes, etc. Información que no se cuentan al haberse suprimido las Autorizaciones para Exportar; y la falta de información permanente acerca del cumplimiento de entrega de moneda extranjera que realiza el BCR.
- El centralismo en la tramitación de los CERTEX de exportadores de provincias; lo que demora la entrega de reintegro y crea problemas en la actividad de exportación de provincias.

Entre los problemas que se manifestaron en el manejo y control del Programa de Admisión Temporal en el transcurso de este periodo se tiene:

- Los sectores productivos correspondientes no lograron establecer un efectivo control de stocks de las mercaderías tempralmente admitidas, así como su uso en los procesos productivo y el destino de los bienes producidos, así mismo de los residuos y desperdicios.
- Falta de cumplimiento de las empresas en llevar el estado de cuenta corriente de los ingresos y

egresos de los insumos admitidos temporalmente, así como de sus exportaciones.

- Omisión de algunas empresas que solicitan CERTEX, a declarar que se acogen al régimen de admisión temporal, lo que pudo llevar a que obtengan incentivos tributarios sin que se efectúe el respectivo descuento por los insumos importados.
- Falta de una efectiva difusión de la modalidad de su aplicación y los alcances de este instrumento. Lo cual limitó en gran medida un mayor aprovechamiento.
- La rebaja de aranceles, particularmente en aquellos insumos importados utilizados en la producción de bienes exportables, pusieron en discusión la utilidad del Régimen de Admisión Temporal.

Asimismo, entre los principales problemas que se presentaron en el otorgamiento del FENT se tiene:

- a. La dificultad para la obtención en el exterior de los Advance Account, debido a las restricciones financieras originadas por la crisis internacional.
- b. La gran concentración de los préstamos canalizados en pocos productos.

El mayor porcentaje de los préstamos FENT fueron orientados a la exportación de Bienes de Consumo, y en menor medida a los bienes intermedios y bienes de capital, destacando de modo significativo en el primer rubro los productos textiles. De modo general, los productos de mayor financiamiento

fueron: tejidos de algodón, hilados de algodón, embarcaciones, conservas de pescado, tops de alpaca, fibra química, prendas de vestir, barras perfiles y lingotes de zinc, etc.

- c. Dualidad en la administración del FENT, ya que al crearse la nueva línea de crédito denominada "Línea de Fomento a las Exportaciones No Tradicionales - FENT. es el propio BCR quien asigna directamente dichos recursos a los intermediarios financieros, quedando para la administración del Banco Industrial los recursos del Fondo de Exportaciones No Tradicionales - FENT.

Y entre los problemas que se observaron respecto al Seguro de Crédito a la exportación se encuentran:

- Escasa difusión, tanto en el ámbito nacional como internacional. Lo que originó un reducido grado de utilización del recurso.
- La existencia de tasas de interés altamente competitivas de países como Brasil, Argentina, España, USA, etc. que ofrecían condiciones más favorables al del FONEX.
- Concentración en pocos productos, principalmente en "Embarcaciones Pesqueras"; y en la canalización pues se realiza mayormente por el Banco Industrial.

2.2.6 POLÍTICA DE PROMOCION 1984-1990.

Para afrontar la crisis experimentada desde 1983, se recurrió a la aplicación de políticas, especialmente de

tipo fiscal y monetaria restrictivas a partir del segundo semestre de 1984. Una aceleración del ritmo devaluatorio, dolarización de la economía, depreciación de las remuneraciones reales, contribuyeron a la recesión del aparato industrial disminuyendo el FBI, principalmente el industrial.

Bajo estas circunstancias el promover las exportaciones bajo el tipo de cambio llevo a que el costo inflacionario fuese muy alto. Por otro lado, el Certex, como el FENT, estaba sujeto a represalias por parte de otros países. A pesar de todo ello, se siguió durante 1984 incrementando la devaluación, así como la tasa promedio de Certex como su cobertura fueron incrementadas, produciendose con ello la última reforma significativa en sus niveles y modalidades. (Ver Anexo 2-E).

Cabe señalar que los objetivos que guiaban estas políticas eran contrarrestar la pérdida de reservas internacionales, hecho que ocurrió a fines de 1985, pero con una aceleración del ritmo de crecimiento de la inflación.

Así, al instalarse el nuevo gobierno en Julio de 1985, adoptó una serie de políticas orientadas principalmente a reducir la inflación, reactivar la economía y fortalecer la balanza de pagos, ya que la ganancia de reservas en el comercio exterior resultaban insuficientes para afrontar el servicio de la deuda externa. Siendo el diagnóstico oficial para explicar la inflación "el exceso de demanda", en un periodo de capacidad instalada ociosa.^{7_}

^{7_}/ César Ferrari, "Política Económica", F. Friedrich Ebert. pág. 240.

El nuevo gobierno al aplicar una determinada política heterodoxa, se proponía una rápida recuperación de la actividad económica, con una fuerte expansión de la demanda interna; y una reducción abrupta de la inflación, por medio de la estabilización de costos empresariales (se compensó el incremento de los salarios para expandir la demanda con la reducción de tasas de interés e impuestos indirectos y estabilidad relativa del tipo de cambio).

En este sentido, la mayor expansión de la producción se visualizaba vía demanda interna que externas. Quedando para después el incrementar la externa, tratando tal vez, que la industria estuviese en marcha y el de elevar la productividad y por lo tanto la competitividad de nuestros productos así como ser capaces de responder con mayores volúmenes al mercado externo.

Por otro lado, con el objetivo de limitar la pérdida de divisas y de proteger la industria nacional, se restringieron las importaciones a través de medidas arancelarias y para arancelarias, que unidas a la apreciación del tipo de cambio real al mantenerse congelado el tipo de cambio (a pesar de las devaluaciones encubiertas que se produjeron por el incremento progresivo en el porcentaje del valor de las exportaciones a ser liquidadas en el Mercado Financiero), incrementó el sesgo en favor del mercado interno.

Todo lo mencionado, si bien es cierto condujo a un incremento de la producción especialmente el manufacturero, originó un redireccionamiento de la producción al mercado interno en desmedro de las exportaciones; así mientras que el PIB se incrementó

sustancialmente las exportaciones fueron menores a las registrada en periodos anteriores.

Por otro lado, la políticas de promoción a las exportaciones llevadas a cabo, se caracterizó por su falta de transparencia, generándose por un lado incertidumbre en cuanto a la evolución del tipo de cambio exportador, se crearon grandes oportunidades de arbitraje (y de corrupción administrativa) perdiendo importancia los efectos de la política cambiaria sobre las exportaciones, generando además un subsidio cambiario al incrementarse el diferencial entre el tipo de cambio exportador e importador.

Lo anterior condujo a una apreciación del tipo de cambio y la pérdida de reservas internacionales, llevando a una significativa devaluación del tipo de cambio.

A principios de 1989, la economía atravesaba por una de sus más graves crisis. El continuo crecimiento de la demanda interna, frente al agotamiento de la capacidad instalada, así como las limitaciones de las importaciones, crearon cuellos de botella en la industria, por otro lado, las medidas económicas aisladas, un ajuste macroeconómico incoherente llevado a cabo durante 1988 y a lo largo de 1989, recesionaron el aparato productivo, en vez de orientarlos a la inversión y a las exportaciones (incremento de demanda externa y de la inversión orientada a la industria básica y a la exportación). Con el objetivo principal fue el revertir la gran inflación existente.

Como puede verse, durante todos los periodos analizados la promoción de exportaciones en el Perú ha tenido un carácter contracíclico a la evolución de la balanza de

pagos. Donde las autoridades promovieron las exportaciones activamente sólo como respuesta a las recurrentes crisis de la balanza de pagos. Mientras que durante las fases de abundancia de reservas internacionales (originado por factores externos o políticas internas) se descuidó e incluso perjudicó a las exportaciones no tradicionales. Utilizándose inclusive el tipo de cambio, instrumento asignado usualmente para equilibrar la balanza de pagos, para afrontar o frenar un problema interno, la inflación.

Por otra parte, la promoción de las Exportaciones No Tradicionales en el Perú, evidentemente, no ha obedecido a una estrategia de desarrollo industrial de inserción en la economía mundial en el largo plazo. Más aún, puede afirmarse que los episodios de promoción activa de exportaciones industriales han fundamentalmente constituido parte de la política de balanza de pagos, con un horizonte temporal bastante reducido. Efectivamente, el que estos episodios hayan ocurrido en forma paralela al incremento no selectivo de barreras a la importación (años 1967-69, 1976-78, 1984-85 y fines de 1987) pone en evidencia que la promoción fue esencialmente una política de balanza de pagos. 8_/ Por otro lado, la promoción de las exportaciones no tradicionales se constituyó en una tarea difícil y costosa.

Asimismo, la forma en que fueron establecidas contribuyó a la mayor concentración de los incentivos, siendo un número limitado de empresas exportadoras, principalmente las grandes exportadoras las beneficiadas en desmedro de los pequeños y medianos exportadores, al ser perjudicados y hasta excluidos de

8_/ Carlos Paredes. "Política Económica, Industrialización y Exportaciones de Manufacturas en el Perú"-Grade 1988.

ciertos beneficios; y sin embargo siendo los primeros en ser afectados por los desaciertos e incoherencias de la política de promoción.

2.2.7 FOLITICA DE PROMOCION DESDE 1990

El Perú, atravesaba por un periodo altamente inflacionario, que no había podido revertirse con las medidas adoptadas durante 1988 y 1989, a la vez que el producto bruto interno registraba una acentuada contracción, bajo estas circunstancias, se inicia en Julio de 1990 un nuevo gobierno democrático; donde el objetivo primordial era la reducción y freno de la mayor inflación registrada en la historia económica del país y de América Latina. Es así, que se establecen políticas tendientes a reducirla, bajo el diagnóstico de ser una de las principales causas el excesivo gasto público.

Así, nuevamente la promoción de exportaciones pasa a segundo plano, al no existir ningún programa que busque reactivar a dicho sector; inclusive se dictaron normas que eliminaron los principales incentivos con que contaba dicho sector como la reducción y luego la eliminación del Certex y la suspensión del FENT; todo ello con el objetivo principal de reducir el excesivo gasto fiscal.

Se establecieron normas referentes al Comercio exterior, que modificarón en gran medida las existentes hasta entonces, reduciendo los incentivos y beneficios a las exportaciones no tradicionales.

El 9 de Agosto, se dictan nuevas reglas de exportación, se define mediante la R.C. 029-90-EF/90 el tipo de cambio para las exportaciones, se establece el mercado

cambiario de Tipo de Cambio Unico (se unifican los tipos de cambios diferenciales que existian hasta la fecha).

El 11 de Agosto por D.S. 228-90-EF, se define el reintegro Tributario estableciéndose en 10% la tasa única para todos los productos y solamente el descentralizado de 10% para los productos agroindustriales y agropecuarios.

Asimismo, se eliminan en Setiembre, los contratos de importación de maquinarias con eliminación de derechos que realizaban las empresas exportadoras por D.S. 257-90-EF. Y se suspende el otrogamiento de la Línea de Crédito a las Exportaciones no Tradicionales (FENT) hasta el mes de diciembre.

Posteriormente se elimina definitivamente el CERTEX, excepto para aquellas empresas que tenían un contrato de estabilidad tributaria con el ICE; aproximadamente 16 empresas eran las beneficiadas, conformadas principalmente por empresas textiles; para luego eliminarles el CERTEX por completo.

C U A D R O S

CUADRO 2.1
PRODUCTO BRUTO INTERNO POR ACTIVIDAD ECONOMICA
(Millones de Intis de 1979)

ACTIVIDAD. ECONOMICA	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Agricult. Caza y Selvicult.	362.6	395.4	404.2	365.2	402.6	414.3	432.3	460.8	492.7	474.8
Pesca	18.9	20.6	24.2	17	24.9	29.1	38.4	33.9	41.2	43.4
Explot. minas y Canteras	468.7	454.3	459.9	414.7	434.5	453.2	432.9	420	347.6	53.4
Ind. Manufacturera	866.7	872.6	862.4	705.9	746.3	779.9	901.5	1017.1	911.6	749
Construcción	202.3	225	229.5	181.7	183.2	163.9	199	234.3	221.3	186.2
Prod. Serv. Gubernamental	233.5	239.8	241.7	257.9	277.6	279	302.5	316.8	297.1	242
Otros Sectores	1491.9	1600	1593.8	1391.8	1425.7	1454.5	1597.6	1751.8	1588.9	1713.8
PRODUCTO BRUTO INTERNO	3644.6	3807.7	3815.7	3334.2	3494.8	3573.9	3904.2	4234.7	3900.4	3462.6
(Variación anual en %)										
Agricult. Caza y Selvicult.	-5.8	9.0	2.2	-9.6	10.2	2.9	4.3	6.6	6.9	-3.6
Pesca	-16.7	9.0	17.5	-29.8	46.5	16.9	32.0	-11.7	21.5	5.3
Explot. minas y Canteras	2.1	-3.1	1.2	-9.8	4.8	4.3	-4.5	-3.0	-17.2	-84.6
Ind. Manufacturera	5.7	0.7	-1.2	-18.1	5.7	4.5	15.6	12.8	-10.4	-17.8
Construcción	11.5	11.2	2.0	-20.8	0.8	-10.5	21.4	17.7	-5.5	-15.9
Prod. Serv. Gubernamental	8.9	2.7	0.8	6.7	7.6	0.5	8.4	4.7	-6.2	-18.5
Otros Sectores	4.4	7.2	-0.4	-12.7	2.4	2.0	9.8	9.7	-9.3	7.9
PRODUCTO BRUTO INTERNO	4.4	4.5	0.2	-12.6	4.8	2.3	9.2	8.5	-7.9	-11.2
(Estructura %)										
Agricult. Caza y Selvicult.	9.9	10.4	10.6	11.0	11.5	11.6	11.1	10.9	12.6	13.7
Pesca	0.5	0.5	0.6	0.5	0.7	0.8	1.0	0.8	1.1	1.3
Explot. minas y Canteras	12.9	11.9	12.1	12.4	12.4	12.7	11.1	9.9	8.9	1.5
Ind. Manufacturera	23.8	22.9	22.6	21.2	21.4	21.8	23.1	24.0	23.4	21.6
Construcción	5.6	5.9	6.0	5.4	5.2	4.6	5.1	5.5	5.7	5.4
Prod. Serv. Gubernamental	6.4	6.3	6.3	7.7	7.9	7.8	7.7	7.5	7.6	7.0
Otros Sectores	40.9	42.0	41.8	41.7	40.8	40.7	40.9	41.4	40.7	49.5
PRODUCTO BRUTO INTERNO	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Compendio Estadístico. I.N.E.

CUADRO 2.2
EVOLUCION DEL PBI TEXTIL
(Millones de Intis de 1979)

ACTIVIDAD. ECONOMICA	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1988
PBI Ind. Textil	139.9	130.5	125.5	107.7	117.0	130.1	141.5	149.4	148.1	135.6
PBI Ind. Manufacturera	866.8	872.6	882.4	705.9	746.3	779.9	901.5	1017.1	911.6	749.0
PBI TOTAL	3644.6	3807.7	3815.7	3334.2	3494.8	3573.9	3904.2	4234.7	3900.4	3462.6
(Importancia del Sector Textil en %)										
Textil/Manufacturero	16.1	15.0	18.4	15.3	15.7	16.7	15.7	14.7	16.2	18.1
Textil/Total	3.8	3.4	3.3	3.2	3.3	3.6	3.6	3.5	3.8	3.9
Manufacturero/Total	23.8	22.9	17.9	21.2	21.4	21.8	23.1	24.0	23.4	21.6

FUENTE: Compendio Estadístico. I.N.E.

CUADRO 2.3
 INDICE DE VOLUMEN FISICO DE PRODUCCION DEL SECTOR TEXTIL
 (1979=100)

CIIU	SECTOR FABRIL	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
32	IND.TEXTIL,CONFECCION.Y CUERO	102.6	106.8	90.5	96.1	105.8	114.6	124.8	117.6	105.2
321	INDUSTRIA TEXTIL	100.8	108.1	91.2	97.9	111.4	120.8	133.7	126.9	115.0
3211	HILADOS TEJIDOS Y ACABADOS	103.0	109.8	93.8	98.5	112.6	123.1	134.8		
3213	TEJIDO DE PUNTO	86.2	103.9	84.3	97.2	107.7	109.9	116.0		
3215	CORDELERIA	162.6	51.2	24.4	66.4	86.1	111.2	126.9		
3220	IND.PRENDAS DE VESTIR	102.7	115.1	103.0	112.2	102.6	112.0	125.4		

PRODUCTOS INDUSTRIALES SELECCIONADOS Y SU PRODUCCION

3211	Hilados de algodón	TM	19363	17848	17759	19401	20611	19376	25698	26507	22363
3211	Hilados de algodón y Mezclas	TM	8532	16698	9399	7948	9509	8750	11324	8807	8564
3211	Hilados Sinteticos/Artific.	TM	2985	2923	1234	1048	1637	2384	3962	1959	1052
3211	Tejidos de Algodón	ML MT	91263	80771	64399	67175	79873	83470	78365	79083	76771
3211	Tejidos Mixtos	ML MT	52066	53576	47427	50599	59160	55598	69101	62909	48553
3211	Tejidos Sinteticos/Artific.	ML MT	3848	3769	1819	2735	3986	2436	5107	2689	563
3211	Tops Pelo de Alpaca	TM	2499	2604	2927	2875	2784	2703	3317	N.D.	N.D.
3211	Hilados de Lana o Pelos	TM	1042	1149	891	1079	1264	1553	1383	N.D.	N.D.
3211	Sacos de Yute	ML	2024	2092	1201	1683	1589	1243	2686	2599	3384

FUENTE: MICTI- Oficina de Estadística Industrial.

CUADRO 2.4

DISTRIBUCION PERSONAL OCUPADO:SECTOR INDUSTRIAL TEXTIL
1980-1988

	SECT.INDUSTR.	INDUST.TEXTIL	CONFEC.
En Unidades			
1980	587575	60503	99043
1981	582232	62076	98865
1982	606559	65752	103804
1983	573079	58927	99443
1984	566601	58077	99989
1985	574847	59644	100192
1986	602572	63920	105993
1987	626176	68848	108388
1988	629646	71906	105818

FUENTE : Compendio Estadístico 1989-1990. INE. Tomo I.

CUADRO 2.5

SALARIO PROMEDIO LIMA METROPOLITANA POR RAMAS DE ACTIV.ECONOMICA
Y PROMEDIO SALARIAL TEXTIL
(En Intis/ día)

AÑO	SALARIO GENERAL	SALARIO MANUFACT	SALARIO VALOR	TEXTIL VARIAC.	VARIAC. IPC	DIFER. % TEX/GENER.	DIFER. % TEX/MANUF.
1976	0.36	0.37	0.59			63.89	59.46
1977	0.40	0.41	0.62	5.08	32.4	55.00	51.22
1978	0.61	0.63	0.74	19.35	73.7	21.31	17.46
1979	1.07	1.12	0.93	25.68	66.7	-13.08	-16.96
1980	1.89	1.97	1.85	98.92	60.8	-2.12	-6.09
1981	3.08	3.16	3.17	71.35	72.7	2.92	0.32
1982	5.27	5.32	5.86	84.86	72.9	11.20	10.15
1983	9.31	9.41	11.3	92.83	125.1	21.37	20.09
1984	16.92	17.7	19.86	75.75	111.5	17.38	12.20
1985	42.65	44.7	49.46	149.04	158.3	15.97	10.65
1986	80.62	59.15	83.95	69.73	62.9	4.13	41.93
1987†	162.43	160.96	N.D.	--	114.5	--	--
1988†	779.63	758.15	N.D.	--	1722.3	--	--
1989†	19088.22	18636.6	N.D.	--	2775.3	--	--

(†) Cifras Preliminares

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística. Informes Estadísticos / SNI- Informe Textil.

CUADRO 2.6
PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA DEL SECTOR TEXTIL

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
CIIU 3211: HILADOS Y TEJIDOS										
VALOR AGREGADO	51644	40872	51336	56356	65592	40325	41838	41084	44799	58642
PROMEDIO DE PERSONAS OCUPADAS	23434	24332	23792	25015	25904	23378	26803	24720	23247	25486
PRODUCTIVIDAD	2.20	1.68	2.16	2.25	2.53	1.72	1.56	1.66	1.93	2.30
CIIU 3213: TEJIDO DE PUNTO										
VALOR AGREGADO	9897	9045	9583	13203	10439	7329	7955	6941	8134	12340
PROMEDIO DE PERSONAS OCUPADAS	6776	6829	6110	6242	6131	5456	6755	6274	7489	25486
PRODUCTIVIDAD	1.46	1.32	1.57	2.12	1.70	1.34	1.18	1.11	1.09	0.48
CIIU 3220: INDUSTRIA DE PRENDAS DE VESTIR										
VALOR AGREGADO	13473	12649	9856	11082	16390	11572	15310	11012	12332	10497
PROMEDIO DE PERSONAS OCUPADAS	14587	13264	12915	14447	15082	10832	17082	17266	17887	17091
PRODUCTIVIDAD	0.92	0.95	0.76	0.77	1.09	1.07	0.90	0.64	0.69	0.61

FUENTE : NICTI- Oficina de Estadística Industrial.
 ELABORACION: PROPIA

CUADRO 2.7
COEFICIENTES DE COMERCIO EXTERIOR TOTAL-INDUSTRIA TEXTIL

AÑO	EXPORTACIONES		PORCENTAJE PBI		EXPORTAC. TEXTILES (Millones de US \$)	PBI TEXTIL	Exp./PBI %
	TRADICIONNO TRAD. (Mill.US\$ Const.)	TRADICION NO TRAD.	TRADICION	NO TRAD.			
1980	2416	728	18.0	5.0	224.3	804	27.9
1981	2368	545	12.7	3.5	230.6	818	28.2
1982	2837	577	12.4	3.7	246.9	649	38.0
1983	2512	416	15.1	3.4	167.2	359	46.6
1984	2682	532	14.2	4.3	258.0	406	63.5
1985	2856	522	15.9	5.0	243.6	446	54.6
1986	2773	489	9.5	3.3	232.3	779	29.8
1987	2587	524	7.2	2.6	256.7	1078	23.8
1988	1497	539	7.0	2.7	257.8		
1989					346.2		

FUENTE: Comercio Exterior y Desarrollo- Cesar Ferrari. En base a información BCRP.
 Compendio Estadístico-INE

CUADRO 2.8
COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES
(Porcentajes)

AÑOS	PERIODO	Porcentaje del PBI		
		Tradic.	No Tradic	Total
67-69	Recesión	15.5	0.6	16.1
70-75	Expansión	11.9	0.8	12.7
76-78	Recesión	11.8	2.0	13.8
79-81	Expansión	17.1	4.8	21.8
82-83	Recesión	13.7	3.6	17.3
84-87	Expansión	11.7	3.8	15.5
88	Recesión	7.0	2.7	9.8

FUENTE: Comercio Exterior y Desarrollo- Cesar Ferrari.
 En base a información BCRP.

CUADRO 2.9
EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES 1980- 1989
 (Millones de US \$)

AÑOS	TOTAL EXPORTAC.	%	EXPORTAC. TRADIC.	%	EXPORTAC. NO TRADIC.	%
1980	3916	100.0	3071	78.4	845	21.6
1981	3249	100.0	2548	78.4	701	21.6
1982	3293	100.0	2531	76.9	762	23.1
1983	3015	100.0	2460	81.6	555	18.4
1984	3147	100.0	2421	76.9	726	23.1
1985	2973	100.0	2259	76.0	714	24.0
1986	2516	100.0	1868	74.2	648	25.8
1987	2615	100.0	1899	72.6	716	27.4
1988	2676	100.0	1920	71.7	756	28.3
1989	2594	100.0	1588	61.2	1006	38.8

FUENTE: BCR- EMPRESAS PUBLICAS- ICE/GCPCE.

CUADRO 2.10

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
(Millones de US \$)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
TOTAL	845	701	762	555	726	714	648	716	756	1006
Agropecuario	72	61	70	56	74	93	73	87	97	115
Textil	224	234	281	186	258	244	232	257	258	346
Pesquero	117	107	98	80	167	124	111	103	96	126
Metal-Mecánico	90	81	65	45	44	46	56	61	73	97
Químico	58	59	50	43	47	30	25	22	25	26
Sider-Metalurgico	82	48	71	55	59	86	79	114	137	180
Minerales No Metál.	58	46	34	17	17	16	13	12	13	21
Resto	144	65	93	73	60	75	59	60	57	95
TASA DE CRECIMIENTO										
TOTAL		-17.0	8.7	-27.2	30.8	-1.7	-9.2	10.5	5.6	33.1
Agropecuario		-15.3	14.8	-20.0	32.1	25.7	-21.5	19.2	11.5	18.6
Textil		4.5	20.1	-33.8	38.7	-5.4	-4.9	10.8	0.4	34.1
Pesquero		-8.5	-8.4	-18.4	108.8	-25.7	-10.5	-7.2	-6.8	31.3
Metal-Mecánico		-10.0	-19.8	-30.8	-2.2	4.5	21.7	8.9	19.7	32.9
Químico		1.7	-15.3	-14.0	9.3	-36.2	-16.7	-12.0	13.6	4.0
Sider-Metalurgico		-41.5	47.9	-22.5	7.3	45.8	-8.1	44.3	20.2	31.4
Minerales No Metál.		-20.7	-26.1	-50.0	0.0	-5.9	-18.8	-7.7	8.3	61.5
Resto		-54.9	43.1	-21.5	-17.8	25.0	-21.3	1.7	-5.0	66.7

FUENTE : DGA / BCR-Subgerencia del Sector Externo.

CUADRO No 2.11
EXPORTACIONES ACOGIDAS AL CERTEX POR SECTORES

	VALOR FOB EXPORTADO (Mill. de US \$)					VARIACION PORCENTUAL			
	1985	1986	1987	1988	1989	86/85	87/86	88/87	89/88
TOTAL GENERAL	494.7	422.6	518.6	490.1	661.1	-14.6	22.7	-5.5	34.9
Agropecuario	80.0	53.9	72.0	75.0	89.6	-32.7	33.5	4.2	19.5
Textil	171.1	179.8	211.5	198.5	259.2	5.1	17.7	-6.1	30.6
Pesquero	87.2	54.1	63.9	47.0	66.8	-37.9	18.0	-26.4	42.0
Metal-Mecánico	26.1	15.4	20.7	13.3	23.2	-41.0	34.4	-35.7	74.5
Químico	41.7	41.4	55.0	57.4	75.3	-0.8	33.0	4.3	31.2
Sider-Metalurgico	55.3	56.5	70.1	81.1	111.4	2.2	24.0	15.8	37.3
Minerales No Metál.	8.9	7.7	6.5	4.8	10.0	-13.8	-15.7	-25.6	107.6
Maderas y Papel	12.3	5.9	6.1	2.2	8.1	-51.8	3.2	-63.4	262.1
Pielés y Cueros	5.7	4.7	5.0	4.3	6.2	-17.7	6.5	-14.3	45.3
Varios (**)	6.4	3.2	7.9	6.4	11.3	-50.1	145.4	-18.2	75.9
ESTRUCTURA PORCENTUAL									
TOTAL GENERAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0				
Agropecuario	16.2	12.8	13.9	15.3	13.6				
Textil	34.6	42.5	40.8	40.5	39.2				
Pesquero	17.6	12.8	12.3	9.6	10.1				
Metal-Mecánico	5.3	3.6	4.0	2.7	3.5				
Químico	8.4	9.8	10.6	11.7	11.4				
Sider-Metalurgico	11.2	13.4	13.5	16.6	16.9				
Minerales No Metál.	1.8	1.8	1.2	1.0	1.5				
Maderas y Papel	2.5	1.4	1.2	0.5	1.2				
Pielés y Cueros	1.1	1.1	1.0	0.9	0.9				
Varios (**)	1.3	0.8	1.5	1.3	1.7				

(**) Incluye al sector artesanal

Fuente: Gerencia de Exportaciones - ICE - OFINE-MEF

CUADRO 2.12
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES
(Composición Porcentual)

	USA	CANADA	G.ANDINO	ALADI OTROS	TOTAL	MERCADO COMUN EUROPEO	PAISES SOCIAL.	OTROS PAISES	TOTAL
1968	38.7	0.2	1.8	3.7	5.5	27.1	3.7	24.8	100.0
1970	31.8	0.3	2.1	4.2	6.3	32.3	6.9	22.4	100.0
1972	33.1	0.7	3.1	4.7	7.8	24.3	6.5	27.6	100.0
1974	35.7	0.1	4.3	6.9	11.2	20.5	10.9	21.6	100.0
1982	31.8	0.7	7.3	4.1	11.4	16.9	2.3	37.0	100.0
1985	31.1	0.9	8.2	5.0	13.2	23.0	6.2	57.6	100.0
1987	27.0	1.9	6.5	8.7	15.2	25.2	4.6	55.0	100.0
1988	24.1	0.9	6.3	5.9	12.2	31.8	2.7	53.3	100.0
1989	30.8	1.3	5.2	11.6	16.8	21.4	7.8	54.0	100.0

FUENTE: Hasta 1975: Algunas Consideraciones Sobre el Sector Externo, INP
1982-1985 : Compendio Estadístico 1987, INE
1986-1989 : Compendio Estadístico 1989-90. INE. Tomo II. Set.90.

CUADRO No. 2.20

EMPRESAS DE LA MUESTRA SEGUN TIPOS DE FIBRAS

Productos por Tipos de Fibras	No. de Empresas	Valor FOB Exportado 1989 (Mil.US \$ FOB)	% en relación al Valor FOB exportado de la muestra
Algodón	13	120223	70.1
Lana	4	32000	18.7
Fibras sintét.y Artific	1	19158	11.2
TOTAL	18	171381	100.0

Fuente : Información del ICE.

CAPITULO III

EFFECTOS MACROECONOMICOS DE LA POLITICA DE PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES 1980-1989

Se ha discutido y analizado mucho en torno al papel que desempeña dentro del desarrollo industrial y económico la Política de Promoción a las Exportaciones no Tradicionales, sin encontrar el suficiente consenso en cuanto a los criterios, metodologías y puntos de vista para evaluar ésta política.

Al brindar los incentivos a la exportación no Tradicional se intentó compensar las distorsiones que afectan la producción y en cierta forma la comercialización destinada al exterior. Sin embargo, tales estímulos no promocionaron nuevas inversiones con el fin de crear industrias de exportación, ni un sector exportador dinámico.

Por lo anterior, y en base a los diversos documentos analizados en torno al debate de la Política de Promoción se ha creído conveniente y adecuado analizar la Promoción de las exportaciones no tradicionales desde la óptica de los efectos macroeconómicos que han generado en la economía nacional; frente a los incentivos otorgados, a fin de poder determinar si el resultado neto es positivo o negativo para el país. Asimismo, emplea como ejemplo del análisis al sector textil.

El análisis se ha desarrollado bajo tres aspectos o criterios globales:

- a) En relación al efecto de la Política sobre la Balanza de Pagos con el exterior; denominado "Efecto Divisas".

- b) En relación al efecto sobre las Finanzas Públicas, denominado "Efecto Fiscal".
- c) Con respecto al efecto sobre la producción, la industria, así como, sobre el empleo y las remuneraciones; denominado "Efecto desarrollo"

3.1 EFECTO DIVISAS

No se pone en tela de juicio que la política de promoción ha jugado un determinado papel en la evolución registrada por las exportaciones no tradicionales. La discrepancia surge al tratar de especificar los factores determinantes y ponderar el peso que cada uno de ellos ha tenido. Igualmente ocurre al tratar de definir la contribución de las exportaciones no tradicionales, y, por tanto, de la política que las promueve, en la generación neta de divisas.

Primeramente, se diferenciará dos planos en el "efecto divisas", de un lado, el referido a la incidencia de las exportaciones no tradicionales sobre la generación bruta de divisas, es decir, sobre la evolución de las exportaciones totales y la balanza comercial con el exterior; de otro, el que se obtiene mediante este tipo de exportaciones y si la política de promoción favorece un proceso de integración de la industria nacional o una mayor dependencia de componentes extranjeros.

3.1.1. GENERACION BRUTA DE DIVISAS

En el Periodo 80-89 se puede distinguir cuatro momentos:

- Hasta 1980
- De 1981 a 1983
- De 1984 a 1986

- de 1984 a 1989

Hasta 1980 las exportaciones no tradicionales registran un acelerado crecimiento llegando ese año a alcanzar el valor más alto (845 millones) registrado por las exportaciones, siendo superado únicamente por el alcanzado en 1989, que representa el 21.6% de las exportaciones totales.

Ese mayor dinamismo se produce en circunstancias en la que se convergen los siguientes factores:

- a) Ampliación de los incentivos tributarios a la exportación no tradicional implementada por el régimen de promoción, pasando del 10% del valor FOB que tenía en 1975 a más del 27% en 1979.
- b) Devaluación acelerada del tipo de cambio
- c) Liberalización del contrato de trabajo (ampliación del periodo de prueba por tres años, ampliación de los causales de despido, etc.). Reajuste de precios y salarios, y se modificó la comunidad industrial hacia un régimen de tipo de accionariado difundido.
- d) Retracción de las ventas internas del sector industrial lo que se tradujo en un incremento de la capacidad instalada ociosa que desde mucho antes de esa coyuntura recesiva presentaba altos porcentajes.
- e) Condiciones internacionales favorables.

Así el aumento de las exportaciones fue consecuencia, básicamente del conjunto de políticas de estabilización

económica aplicados en esos años, principalmente la devaluación del tipo de cambio y la contracción de las remuneraciones reales, a lo que se agregó los efectos derivados del mercado interno, que obligaron a muchas empresas a mirar hacia afuera; haciendo la magnitud y fuerza de estos estímulos innecesarios los subsidios a las exportaciones no tradicionales que se convirtió en una transferencia neta de recursos en favor del capital exportador desde el resto de la economía.

En 1980 se frenó esa expansión a causa del retraimiento de la actividad económica mundial pues se incrementó en apenas 1% con respecto al año anterior.

En el periodo 1981-1983 las exportaciones entran en un periodo recesivo disminuyendo de los 845 millones registrados en 1980 a 555 millones de dólares en 1983, lo que significó una caída promedio anual de -13.1%. Todo esto ocurrió simultáneamente en momentos en los cuales justamente a partir de 1980, con el cambio de gobierno y retorno a la civilidad, se produce un proceso de mayor apertura hacia el exterior es así que se liberalizan las importaciones y se reducen los aranceles (el arancel promedio disminuyó a 34% en 1981).

La tasa de devaluación no mostró durante los primeros años del ajuste hasta 1982 un ajuste acorde con la inflación interna y nuestra economía fue expuesta a un mayor proteccionismo mundial (Ver cuadro 3.1).

Durante ese periodo, si bien es cierto las exportaciones no tradicionales registran un deterioro no ocurre lo mismo con el Certex Promedio que se incrementa del 23.3% en 1980 al 29.5% en 1982 representando en 1983 el 28.3%; aún cuando en 1981 se

decreto la reducción de las tasas de Certex y en el número de productos con derecho a él; lo que conlleva a determinar que no era necesario este subsidio para que las exportaciones se realizaran, dado que el porcentaje de exportaciones sin certex se vio incrementada (Ver Cuadro No. 3.2).

Así, los efectos del fuerte deterioro en términos de intercambio, la subida de las tasas de interés en los mercados financieros internacionales y el creciente proteccionismo que afectó al comercio internacional principalmente, y la caída del tipo de cambio real fueron los factores determinantes de la caída de las exportaciones no tradicionales.

Después de haber sufrido una considerable caída las exportaciones no tradicionales en 1983 la menor registrada en la década de los 80 (555 millones de dólares) recupera su nivel en 1984 para nuevamente continuar una tendencia decreciente hasta 1986.

En este periodo convergen una serie de factores, algunos que operan en sentido inverso y otros que favorecen a las exportaciones no tradicionales:

- Problemas de comercialización de productos textiles generados por imprecisiones en las categorías definidas en el acuerdo con Estados Unidos.
- Las ventas a la Comunidad Económica Europea (C.E.E.) se vieron afectadas, entre otros factores, por la constante revaluación del dólar, que afectaba la competitividad de nuestros productos.

- Convenios de Pago del Servicio de la Deuda Pública Externa en bienes que atenuó en cierta forma la mayor disminución de las exportaciones.
- Se recurrió nuevamente al uso del tipo de cambio como instrumento para promover las exportaciones no tradicionales, devaluándose considerablemente. Durante 1984 la devaluación del tipo de cambio nominal alcanzó el 112.9% mientras que la variación del IPC fue menor (110.2%); y en 1985 la devaluación alcanzó los 216.6% y la variación del IPC, los 163.4%. Lo que garantizó ganancias excepcionales al conjunto de exportadores en relación a quienes destinaban su producción al mercado interno.
- Se hace más oneroso para el Estado conseguir un dólar adicional, que se puede apreciar en el Cuadro 2.4, que relaciona en términos reales el Certex otorgado y las exportaciones favorecidas, donde como resultado el costo promedio real del CERTEX, que alcanza sus mayor nivel en 1985.

Dando lugar a que la promoción de las exportaciones no tradicionales se convierta en una tarea difícil y costosa. Así estas políticas implementadas llevaron a que el tipo de cambio real efectivo se incrementase durante 1985 en 17.7%, superando así los niveles registrados durante toda la década.

Las políticas implementadas por el Gobierno que se instaló en Julio de 1985; se centraron en los flujos financieros; en vez de los determinantes de la balanza comercial llevada a cabo por el gobierno predecesor. "Llevando a que se disminuyese el rol crítico que había tenido el Tipo de Cambio Real en asegurar un nivel

razonable de reservas internacionales, por lo menos en el corto plazo" .(1)

Creación de sistemas de tipo de cambio diferencial; produciéndose incremento progresivo del porcentaje del valor de las exportaciones a ser liquidado en el mercado financiero, convirtiéndose en un sistema cambiario múltiple, volviéndose por lo tanto incierta la evolución del tipo de cambio exportador; lo que trajo como consecuencia grandes oportunidades de arbitraje (y de corrupción administrativa).

Entre los objetivos que buscaba el gobierno de Alan García se encontraba el de incrementar la demanda agregada como medio de reactivar la economía y mejorar la distribución del ingreso. Así se favoreció la producción dirigida al mercado nacional; conduciendo el incremento de la demanda interna a un crecimiento industrial elevado, pero cuya producción era destinado al mercado interno lo que ocasionó que en 1986 las exportaciones no tradicionales fueran menor a las registradas desde 1984.

En el último periodo (entre 1987 y 1989) las exportaciones no tradicionales mostraron una ligera recuperación alcanzando niveles cercano al promedio de la década. Siendo durante 1987 los sectores más dinámicos: El Textil, Agropecuario, Pesquero y Sider-Metalúrgico, lo que revela que tanto el sector textil como metalúrgico producen bienes destinados exclusivamente al mercado externo, de tal forma que son menos sensibles a las políticas orientadas al crecimiento del mercado interno.

(1) Carlos Faredes; "Política Económica, Industrialización y exportaciones de Manufacturas en el Perú" - Grade 1988. Pag.26.

A partir de 1988 después de un periodo de expansión la economía nuevamente ingresa a una etapa recesiva, lo que conlleva a una reducción de la producción y contracción del mercado interno. Ante lo cual los productores nuevamente reorientan sus productos al mercado externo, incrementándose las exportaciones no tradicionales que en 1989 llega a su nivel más alto (1006 millones de dólares), confirmando el hecho de que la producción exportable no tradicional --salvo ciertas excepciones-- funciona en base a saldos exportables.

El gran dinamismo mostrado principalmente por las exportaciones textiles, contribuye en gran medida al resultado obtenido; dicho dinamismo se debió entre otras razones principalmente al trato preferencial que se otorgó a las confecciones mediante el D.S. 019-88-PCM; referente al reintegro tributario y a la liquidación del tipo de cambio.

Asimismo cabe señalar que a partir de 1987 se amplió la estructura de incentivos; facilitándose la comercialización externa, la producción y el financiamiento de la producción y comercialización.

Este comportamiento de las exportaciones se produjo en circunstancias en que:

El Certex otorgado respecto al incremento de las exportaciones no tradicionales sufre una contracción después de 1986, llegando el Certex promedio a 21.4 en 1989 (Ver Cuadro 3.2); esta contracción puede tener su origen en la dación del D.S. 441-85-EF de Noviembre de 1985, dado que a partir de esa fecha el Certex se otorga una vez que el exportador ha cumplido con entregar la moneda extranjera al BCRP. Antes del

mencionado dispositivo, algunos exportadores solicitaron Certex asegurando haber exportado (Seudo-exportaciones) con el objeto de obtener los documentos de embarque, sin nunca haber entregado al BCR la moneda extranjera; que supuestamente recibió el exportador como pago de sus exportaciones.

Así como el TCR experimentaba una caída, llegando a valores inferiores a la registrada en los últimos 10 años.

De lo anterior se deduce que factores diferentes a los incentivos tradicionales como el Tipo de Cambio y el Certex impulsaron las exportaciones no tradicionales.

Se aprecia, por otro lado, que la promoción de las exportaciones en el Perú ha tenido un carácter contracíclico a la evolución de la Balanza de Pagos. Promoviéndose las exportaciones principalmente mediante la devaluación del tipo de cambio e incentivos como el Certex, sólo como respuesta a crisis de balanza de pagos. De esta forma la promoción no obedecía a una estrategia de desarrollo industrial o de inserción en la economía mundial en el largo plazo.

Por otra parte, no obstante de reconocer el rol importante de las exportaciones en la coyuntura actual no se puede ocultar que cada vez los ingresos en divisas generados por la actividad exportadora resultan insuficientes para financiar el crecimiento, no cubriendo las necesidades de divisas para las importaciones necesarias en el funcionamiento de la actividad económica.

3.1.2 APOORTE NETO DE DIVISAS

De los resultados del estudio realizado sobre el aporte neto de divisas generado por las exportaciones (2) , se desprende que en promedio si al valor exportado se le resta el uso de divisas por la compra de insumos, así como aquellas que deja de percibir por la utilización de insumos nacionales exportable, el aporte por cada dólar exportado sería de sólo US\$ 0.58 centavos (componente importado 13.6% y el exportable 28.9%). Descontando lo utilizado en la adquisición de bienes de capital para la producción de dichos bienes, el aporte se reduciría a US\$ 0.54 y si se descontaría los gastos de divisas por consumo inducido de la misma exportación el aporte promedio bajaría a US\$ 0.35 centavos (3) que sería el aporte final en las reservas de exportar un producto (Ver Cuadro 3.3)

Del cuadro se desprende que aquellos rubros que en mayor medida contribuyen al aporte neto de divisas son: La impresión y edición 86.46%, fabricación de artículos de papel y cartón 75.3%, construcción de maquinaria no eléctrica 77.06%, transformación de productos no metálicos 73.25%.

Los sectores que en menor medida contribuyen son: Pesca 6.33%, fabricación de Frenas de Vestir, Transformación de metales no ferrosos 19.32%, Elaboración de alimentos para animales 23.84%, Elaboración de Tejidos de algodón y otros textiles 26.24%.

Comparando dicha información con la evolución de las exportaciones manufactureras, se puede observar que

(2) Mariano Alvarez de la Torre Jara, "Aporte neto de Divisas de las Exportaciones".

(3) Resultados obtenidos de utilizar información de la Tabla de Insumo Producto para 1979, actualizada a 1985.

aquellas exportaciones que tienen un comportamiento más dinámico son las que contribuyen en menos del 50% del aporte neto de divisas como es el caso de las exportaciones de hilados y tejidos, cuyas exportaciones son alrededor del 30% de las exportaciones manufactureras, contribuyendo sólo con el 26.24% y las prendas de vestir que en los últimos años ha experimentado un crecimiento acelerado, con un trato preferencial dentro de las exportaciones no tradicionales, tanto en el aspecto tributario, cambiario como otros beneficios, contribuye sólo con el 14.24%. Mientras que aquellas exportaciones que tienen una participación marginal dentro de las manufacturas contribuyen en mayor proporción con la generación neta de divisas.

Sin duda, se hacen necesarios nuevos estudios sobre este aspecto, en particular de las empresas y sectores que más CERTEX recibieron, y así apreciar como evolucionaron estos porcentajes con el transcurso de los años.

Esta necesidad se hace imperiosa desde que en el país comenzó a operar el régimen de Admisión temporal, que en otros países del mismo modo que el "drawback", ha significado un importante estímulo al uso de materias primas e insumos extranjeros; además dentro de la política de Promoción se estimula la importación de bienes de capital con la eliminación de los derechos aduaneros.

3.1.3 GENERACION DE DIVISAS DEL SECTOR TEXTIL

Las exportaciones no tradicionales peruanas en los primeros 8 años de la década del 70, crecieron a una tasa promedio anual de 27%, no obstante ello,

únicamente las textiles, demostraron un mayor dinamismo, creciendo a una tasa promedio anual de 60%. Cabe señalar que es a partir de 1976 que se ingresa progresivamente a regímenes especiales de promoción de exportaciones, debido entre otros factores, a la fuerte crisis por la que atravesó, en ese entonces, el sector externo.

La Ley de Promoción de Exportaciones no Tradicionales, promulgada en 1978, tuvo un impacto significativo en la orientación de mercados y ampliación de plantas del sector textil, teniendo como base el dinamismo mostrado a lo largo de la década de los 70.

En lo que respecta a la década de los 80, las exportaciones textiles alcanzaron en promedio alrededor de US\$ 252 millones; lo que representó un 34% de las exportaciones no tradicionales y un 8.2% del total exportado, alcanzando una tasa promedio de crecimiento anual de 4.9% frente a un crecimiento promedio anual de las exportaciones no tradicionales del 2% (Ver Cuadro 3.4). Sobresaliendo en todo este periodo el nivel logrado en 1989, con un monto exportado de US\$ 346 millones, sólo superior al alcanzado en 1982. La menor evolución de las exportaciones textiles entre 1985 y 1988 (en promedio US\$ 249 millones) estaría explicada en parte por la ampliación del mercado interno, por el proceso de sobrevaluación de la moneda y por el mayor proteccionismo mundial (Caso EE.UU.). Mientras que el mayor dinamismo que se presenta en 1989 se originaría por la recesión del mercado interno, que origina la búsqueda de nuevos mercados para dichos productos. Desde el punto de vista del grado de elaboración de las manufacturas el sector textil se compone en hilado, tejidos, confecciones y fibras.(Ver Cuadro 3.5)

CUADRO No 3.5
 ESTADISTICAS DE EXPORTACION SECTOR TEXTIL
 (Segun Grado de Elaboracion)
 (En US\$ - Valor FOB)

	1985	1986	1987	1988	1989
HILADOS	87,374	76,182	89,497	98,786	95,511
TEJIDOS	60,015	59,135	61,008	57,268	82,601
CONFECCIONES	29,785	39,266	53,703	49,682	82,416
FIBRAS	66,002	57,940	52,624	48,391	37,237
OTROS	1,859	3,035	4,923	6,373	10,289
TOTAL	245,033	235,559	261,755	260,500	308,054

Fuente: BCR

Puede verse que en 1985 el segundo rubro de exportación eran las fibras, mientras que en 1988 y en 1989 este tipo de productos decayo al cuarto lugar. Por otro lado, las confecciones han dejado de ser el 12% de las exportaciones de 1985, para pasar a un 19% en 1988 y cerca de 27% en 1989. Este crecimiento de los niveles de exportación de las confecciones se debe al impulso conseguido a base del DS-019-88-PCM, que incentiva las confecciones en fibras naturales oriundas del país, otorgandole tratamiento especial para la importación de maquinaria e insumos, así como CERTEX preferenciales.

En lo que respecta la confección de alpaca, tenemos también tejido de punto (chompas, chalinas) y tejido plano (sacones, sacos, casacas). En este rubro, la concentración se da en las chompas, ya sean artesanales (tejidas a mano) o industriales.

La exportación de confecciones en los últimos 4 años viene mostrando un gran dinamismo. Este es uno de los grandes sub-sectores de exportación, por lo cual el gobierno promulgó el DS 019-88-PCM, el cual otorga algunos incentivos a la producción de confecciones

destinadas a la exportación. Es por ello que estas exportaciones muestran un crecimiento acelerado en los últimos años, tal como se puede apreciar en el Cuadro No 3.5.

Por otro lado, esta política de incentivos, incluidos dentro del Régimen DS 019-88-PCM, ha logrado aumentar el registro de empresas que en el año 1988 fue de 29 empresas a alrededor 110 empresas en 1989.

La Industria Textil ubicada fuera de Lima y Callao está más orientada hacia el sector externo, siendo aproximadamente el 25% del total exportado, por este sector, es producido en zonas descentralizadas, a pesar de que su participación en términos de producción es significativamente menor.

La participación de las exportaciones textiles en el contexto del total de exportaciones no tradicionales, es progresivamente creciente debido, en gran parte, al escaso dinamismo de aquellas exportaciones no tradicionales, provenientes de otras actividades. Para el caso de Lima, la participación de las exportaciones textiles dentro del total no tradicional pasó de 28% en 1980 a 39% en 1987 y para provincias de 23% a 27%, respectivamente.

Por otra parte, del total de la producción textil exportada en 1987, el 80% se generó en Lima, mientras que en 1980 explicaba el 71%. Mostrando que las provincias han perdido paulatinamente participación en el total exportable. A pesar de que las empresas de provincias se encuentran más integradas a los canales de producción y comercialización de materias primas como Pima (Piura) y Lanás y Felos (Arequipa) y, adicionalmente, gozan de diferentes incentivos de

carácter tributario a favor de la descentralización industrial y de exportación.

3.2 EFECTO FISCAL

El problema del apoyo del Estado para proteger y estimular la actividad productiva y el comercio de una nación es muy antiguo, habiendose desarrollado en torno de él incontables controversias y múltiples puntos de vista.

Las teorías libre cambistas y proteccionistas han sido armas ideológicas de los Estados y las clases dirigentes de los países industriales, que se han adaptado casi siempre a sus propias necesidades económicas y políticas. En el último periodo, por ejemplo, los avatares de la concurrencia internacional y sus propios problemas internos han impulsado a los países desarrollados, viejos defensores del libre cambismo, a imponer una serie de medidas proteccionistas que dañan en muchos casos las perspectivas de expansión comercial de los países atrasados.

Por otro lado, la teoría librecambista de las ventajas compartativas se ha comprobado completamente impotente para explicar el curso histórico de la conformación de la economía mundial, con una determinada división internacional del trabajo, sometida al dominio de los monopolios y las potencias mundiales. Las principales "ventajas comparativas" que se han visto en los países como el nuestro, han sido los recursos materiales y la fuerza de trabajo disponibles y poco costosas.

Estas puntualizaciones son útiles para poner fuera del debate argumentaciones que pretenden fundamentarse en

premisas teóricas supuestamente indiscutibles y, así; trasladarlo al terreno concreto de los intereses de los grupos, las clases, las naciones y los Estados.

En el caso de la política de promoción a la exportación no tradicional se hace uso de premisas ideológicas que en algunos momentos se fundan en los principios del librecambio, pero que en otros conceden relevancia la proteccionismo. Esta rara combinación de liberalismo proteccionista refleja que no existe a este respecto una teoría pura, si no que estamos frente a una batería de argumentos para la defensa de los intereses de una determinada fracción del capital, en este caso de los exportadores "no tradicionales". La pretensión de hacer pasar esos intereses como coincidentes o complementarios a los intereses del país es lo que está en causa.

Uno de los principales componentes de esta problemática es el referido a los términos de la contribución o no de la exportación no tradicional en relación a los recursos que obtiene y administra el Estado, habida cuenta que el principal mecanismo de promoción son los incentivos tributarios.

3.2.1 COMPENSACION O REINTEGRO TRIBUTARIO

A este respecto se parte de una premisa que es de aceptación general en el mundo, que los impuestos internos no deben exportarse. Por ello, según normas aceptadas por el GATT, se admite una devolución de los tributos, que afectan las exportaciones, tales como los impuestos indirectos al consumo, los derechos de importación, los impuestos selectivos al consumo sobre ciertos insumos, por ejemplo: electricidad, combustibles, etc.; las aportaciones patronales de

seguridad social, los demás impuestos sobre salarios a cargo de las empresas, etc..

Cuando se alude esta premisa "de aceptación general en el mundo", muchas veces se obvia que ella pertenece al cuerpo ideológico del librecambismo, cuya coherencia exige que se den al mismo tiempo por lo menos las siguientes condiciones en el intercambio:

- a) Un tipo de cambio libre y de equilibrio.
- b) Relaciones técnica y de productividad equivalentes entre los países
- c) Salarios reales equivalentes para mano de obra de igual productividad.
- d) Condiciones institucionales semejantes.

Dado, que estas condiciones simplemente no se dan en la realidad, la premisa que sustenta al reintegro tributario de las exportaciones se ha incorporado en la práctica al cuerpo de tratamiento recíproco entre los países, formando parte del derecho internacional.

Ahora bien, un acuerdo de tratamiento recíproco atorga un derecho a un país que no tiene porque efectivizar de manera obligada en cualquier circunstancia. En otras palabras, la devolución de los tributos internos no constituye una condición obligatoria para otorgar competitividad a las mercancías de un país; la posibilidad de compensación tributaria tendrá que ser administrada en función de un conjunto de otros factores de naturaleza heterógena que va desde las necesidades del país, determinada por las relaciones que en los distintos momentos establecen las fuerzas

sociales, hasta las condiciones generales de la economía mundial, pasando obviamente por las relaciones que el país ha establecido con ésta última.

3.2.2 TRIBUTOS INTERNOS QUE AFECTAN LA EXPORTACION

Como se ha visto, las normas del GATT, admite la devolución de los tributos que afectan el costo de producción. Al mismo tiempo las reglas de este organismo no permiten desgravaciones o eliminaciones de impuesto sobre la renta por exportaciones y, menos aún, el otorgamiento de subsidios a la exportación, dando derecho a los países importadores o terceros países, desplazados del mercado importador a responder con la aplicación de ajustes aduaneros o derechos compensatorios.

Combinando la clasificación contenida en los rubros correspondientes a tributos totales y otras cargas de personal, contribución por investigación e impuestos a la Renta de los Formularios de Estadística Industrial del MICITI, se llega al siguiente resultado sobre los impuesto y las cargas a las que están sujetas las empresas peruanas:

IMPUESTOS O CARGAS

1. Impuesto General a las Ventas
2. Impuesto Selectivo al Consumo
3. Derechos Aduaneros
4. Cargas de Personal:
 - Sistema Nacional de Pensiones
 - Contribuciones al Seguro Social
 - Seguro por accidentes de trabajo y enfermedades
 - Profesionales.
 - Contribuciones al SENATI.

5. Contribución para Investigación Científica Tecnológica (ITINTEC).
 6. Impuesto a la Renta.
-

De este conjunto de impuestos y cargas, el GATT reconoce la devolución de todos ellos en caso de exportación, a excepción del Impuesto a la Renta.

3.2.3 COSTO FISCAL

3.2.3.1. INGRESOS VS. EGRESOS FISCALES.

Según la tesis de la compensación tributaria, el reintegro debería ser igual a la suma de todos los impuestos y cargas que paga la empresa, a excepción del impuesto a la Renta si excediera ese monto se estaría frente a un subsidio neto, susceptible de penalizar según las normas del GATT. Es importante entonces tener una idea lo más exacta posible sobre los montos tributarios a compensarse.

Un concepto más amplio aún es denominado "costo fiscal" que se dirige a hacer el balance entre los ingresos y egresos tributarios generados por la exportación no tradicional.

Se ha considerado, a nivel del ingreso del fisco (contribución), la contribución directa, compuesta por:

- Impuestos indirectos (Bienes y servicios) pagados por aquellas que abastecen de insumos a las empresas que exportan bienes no tradicionales.
- Cargas sociales (Seguro social, Senati, Fonavi, accidentes de Trabajo, etc.)
- Impuestos a la importación de insumos usados en la elaboración del producto no tradicional, denominado "derechos aduaneros".

Así, la contribución directa se refiere a todos los impuesto y cargas que afectan el costo de producción, es decir, a los que son realmente generados por la actividad de producción de los bienes de exportación no tradicional, incluidos aquellos que gravan a los insumos vendidos por terceros para la elaboración de este tipo de bienes, y los que se descargan sobre el patrimonio y las remuneraciones, los que siendo impuestos directos desde el punto de vista de las Cuentas Nacionales forman parte del costo de venta del producto.

La definición de la contribución directa de estos terminos tienen la virtud de coincidir con el monto de la compensación tributaria que el GATT reconoce, y por tanto, facilita la estimación del monto de CERTEX que le corresponde a las empresas en base a este criterio.

La contribución indirecta, que se refiere al Impuesto a la Renta.

Esta clasificación merece algunas observaciones y aclaraciones:

- a) Los impuestos a bienes y servicios, incluidos corresponde al monto de las ventas realizadas. No se considera los impuestos a bienes y servicios pagados por aquellos que abastecen a la empresa de insumos para elaborar los productos de exportación no tradicional. Para ser estrictos, en el cálculo de la contribución directa se debería considerar a los segundos en lugar de los primeros por lo que el monto que debe formar parte de la contribución puede ser menor.

b) Los derechos aduaneros, se refieren al monto total de insumos importados. Sin embargo existen contratos de importación-exportación de las empresas con el ICE; donde se les exonera de los derechos de importación, por lo cual la contribución por este concepto en realidad debería de ser menor.

c) Si bien es cierto, el CERTEX otorga mayores ingresos, ello no influye en la tasa impositiva marginal de las empresas pues el Certex está exonerado del Impuesto a la Renta. Por lo que si se quisiera ser refinado en el cálculo. Este rubro realmente no se debería considerar como contribución; ya que debería computarse solamente la diferencia entre los niveles de impuesto, a la renta que se pagarían con o sin CERTEX; el cual en éste caso sería nulo.

d) Dentro de la contribución indirecta, se debería de considerar, los impuestos dejados de percibir por las materias primas de exportación tradicional que han sido usadas como insumos en los productos de exportación acogidos a CERTEX, como es el caso del algodón y de algunos minerales que se insumen en la metalurgia y siderurgia. Estos son casos muy claros de sustitución de exportación de materia primas por exportación de productos manufacturados o semi-facturados. Obviamente este efecto tendría signo negativo, disminuyendo la contribución indirecta considerada.

e) Si lo que se pretende es relevar el hecho de que han sido los exportadores los generadores de divisas que era un recurso escaso, lo que habría

que discutir es el "costo alternativo" en que incuriría el Estado para conseguir por otros medios los mismos montos de divisas: endeudamiento, venta de propiedades públicas, inversión directa extranjera, etc. (4)

Partiendo de los grupo de impuestos y cargas que se han considerado se elaboró el Cuadro 3.6. En el mencionado cuadro puede observarse que en el año 1989 el Estado habría otorgado a las exportaciones no tradicionales acogidas al CERTEX un subsidio neto de 35,914 miles de dólares si se considera sólo la contribución directa, que como ya se dijo se aproxima al total de impuestos que pueden ser objeto de compensación según normas del GATT. Los 35,914 miles de dólares de subsidio neto sobre la contribución directa equivalen al 25.4% del total de CERTEX, significando una transferencia neta al sector exportador del orden del 5.4% en relación al valor FOB de las exportaciones no tradicionales beneficiadas. Se recuerda que en todas estas estimaciones se está considerando sólo al CERTEX, dejando de lado los otros incentivos crediticios.

Si se incluye la contribución indirecta se tiene un saldo positivo de 7,399 miles de dólares que realmente no sería para el Estado si se tiene en cuenta las observaciones hechas anteriormente (5). En todo caso con el subsidio neto recibido los exportadores pueden

(4) En este punto del análisis se está haciendo abstracción obviamente de los otros efectos propios de las exportaciones no tradicionales.

(5) Por un lado las empresas independientemente de que exporten o no tendrían que pagar el impuesto a la renta, y por otro lado para el cálculo se ha considerado en promedio la tasa del 35%; pero efectivamente la tasa impositiva es proporcional al monto de las utilidades y muchas empresas sobre todo en 1989, registraron pérdidas por lo que no pagaron dicho impuesto

cubrir el 83% del total del impuesto a la renta calculado.

Desde el punto de vista sectorial, los sectores Metal mecánico y Químico presentan un saldo favorable al Estado en el balance entre el CERTEX y la contribución directa; Textil, en primer lugar, y luego el sector Pesquero, son los que reciben en este balance los montos de subsidios netos más altos que en relación al CERTEX que se les otorga ascienden al 42.1% y 48.1% respectivamente.

En el balance entre el CERTEX y la contribución total destacan por su elevado saldo positivo los sectores Químico, Agropecuario y Metal mecánico con 9747, 4577 y 3368 miles de dólares respectivamente; el sector textil por su parte tiene un balance negativo con el Estado al alcanzar en este caso 7,852 miles de dólares de subsidio neto, y el sector Pesquero con 3,895 miles de dólares.

3.2.3.2 COSTO FISCAL DE GENERAR UN DOLAR

En el Cuadro No. 3.7 se aprecia que el Costo Promedio calculado en intis y dólares de 1979 para eliminar las distorsiones de las tasas inflacionarias internas y externas, ha sido en general creciente entre 1981 y 1985, registrándose un incremento del orden de 16.7% en 1985.

Después de 1985 el costo promedio del CERTEX a ido decreciendo paulatinamente hasta alcanzar el menor costo promedio de la década en 1989 con casi la mitad del costo de 1980. Esto se originó ya que en gran parte del año 1989, el tipo de cambio del CERTEX fue el MUC muy por debajo del tipo de cambio promedio de las exportaciones no tradicionales que anteriormente se otorgaba al CERTEX.

Por otro lado, el costo de promocionar la exportación no tradicional mediante el CERTEX ascendió durante 1989 a 487,500 millones de intis, equivalentes a 141 millones de dólares; siendo los principales sectores beneficiados el Textil con 212,725 millones de intis y el Sider-metalúrgico con 71,352 millones de intis (Ver Cuadro 3.8)

El CERTEX durante 1989 representó el 21% del total de exportaciones acogidas al Certex, entre los sectores de mayor valor exportado los que recibieron reintegros más elevados como porcentaje de su valor de exportación han sido el sector Madera y papel con 29.63%, el sector Pesquero y Textil con 24.7% y 23.8% respectivamente. Siendo estos porcentajes menores a los registrados en años anteriores.

Cabe destacar la reducción del costo referente al sector agropecuario durante 1989 en 3.4 millones de dólares significando una disminución del 28.4% al 20% del certex promedio.

Evaluando el costo que representa para el Estado promover las exportaciones no tradicionales, es necesario tomar en cuenta su aporte neto de divisas.(6) Este indicador es importante pues permite aproximar el costo de la política de promoción en relación a la mejora de la Balanza de Pagos.

Existen significativas diferencias entre el costo por dólar exportado y el costo por ingreso neto de divisas. Así, mientras que el costo por dólar exportado (que se

(6) Resulta de descontar del valor exportado el egreso de divisas requerido para su producción, así como la materia prima que hubiera podido exportarse de no haberse utilizado en ésta.

beneficia del Certex) es de 21.39 centavos de dólar, dado que en promedio el ingreso neto de divisas por valor exportado es de 62%, el costo por dólar neto se incrementa a 35 centavos de dólar (incremento de 13.6 centavos). Siendo éste el menor de los últimos años, registrando una caída del 18.6% respecta a 1988 y de 12.5% con relación a 1987.

Este último indicador también señala cuanto de costos adicionales --tanto por menor productividad, como por razones legales-- puede tener la contribución al valor agregado de la exportación no tradicional, en relación a la producción internacional. Dentro de los sectores que mayor valor de exportación registran, se tiene que el costo para el Estado por cada dólar neto exportado del sector Textil resulta bastante elevado (43, 51 y 47 centavos de dólar en 1989, 1988 y 1987 respectivamente), dado su bajo aporte neto de divisas por dólar exportado (Ver Cuadro 3.9 y 3.10)

1985 y 1987 fueron los años donde el costo para el Estado por cada dólar exportado fueron mayores, tomando en cuenta el valor total de las exportaciones, pero si se toma en cuenta el ingreso neto de divisas de las exportaciones beneficiadas por el CERTEX el costo asciende a niveles mayores en 1982 y 1983 años donde las tasas del CERTEX fueron mayores. (Ver Cuadro 3.11)

Así en la década del 80 el costo para el Estado de promover las exportaciones no tradicionales representa en promedio más del 40% de su aporte neto de divisas.
(7)

(7) Es más indicado usar el ingreso neto de las exportaciones beneficiadas con Certex; pues son ellas realmente las que se benefician de este reintegro

3.2.3.3 IMPUESTOS DE BIENES Y SERVICIOS NO PERCIBIDOS

Las exportaciones no tradicionales fueron exoneradas del impuesto a bienes y servicios al que están obligadas las exportaciones tradicionales en el orden del 3% del valor FOB, según D.L. 21497 de Julio de 1976, reduciéndose al 2% desde Enero de 1982 según D.L. 190. Este incentivo constituye un costo adicional al fisco que es necesario ponderar. En el Cuadro No. 3.12 precisamente se ofrecen cifras correspondientes a estos impuestos no percibidos tanto por el total de las exportaciones no tradicionales, como por las que están acogidas al CERTEX (columnas 4 y 5), que alcanzan en 1989 niveles superiores a los 20 y 13 millones de dólares que traducidos a moneda nacional son alrededor de 72,912 millones de intis respectivamente.(8)

De otro lado, se produce obviamente una elevación de los porcentajes de los incentivos tributarios en relación al valor de las exportaciones acogidas al CERTEX como puede verse en la columna 9 del Cuadro 3.12.

3.2.3.4 RELACION DEL CERTEX CON LAS CUENTAS FISCALES

Finalmente, para apreciar mejor el efecto fiscal del régimen de promoción en el Cuadro 3.13 se relaciona el monto del CERTEX con algunas cuentas fiscales. En 1989 el CERTEX otorgado se eleva a 487,500 millones de intis mientras que en 1980 llegaba a 41.6% millones de intis.(9)

(8) Tipo de cambio promedio exportador de 1989 es igual a 3,623.9 intis por dólar.

(9) Estos extraordinarios incrementos en los niveles del costo fiscal del CERTEX, se deben más que a un incremento en el promedio del reintegro, al efecto de la devaluación del tipo de cambio y a los incrementos de los montos exportados.

El Certex que representó entre el 3.26% y el 4.5% del total de ingresos corrientes del Gobierno Central desde 1981 a 1984, en 1985 salta a 5.26% y en 1989 lo hace hasta 6.5% con tendencia a un crecimiento del porcentaje dado el mayor dinamismo del tipo de cambio y de los montos exportados con respecto a las tasas de los ingresos corrientes. El incremento del peso del CERTEX sobre las disponibilidades corrientes, como al económico, en los términos que pueden observarse en el Cuadro 3.13. La gravitación del CERTEX es tan grande que si éste no se hubiera concedido se habría logrado cubrir el 60% y el 35.8% del déficit en cuenta corriente en 1986 y 1988 respectivamente, cubriendo el 36% y 15.7% del déficit económico en 1985 y 1988. Durante 1989 hubiera cubierto el 18% del déficit en cuenta corriente y el 9.4% del déficit económico.

No se debe perder de vista que la concesión del CERTEX implica para el Estado "Costos alternativos, económicos, sociales y políticos", que surgen de no haber atendido otras actividades: por ejemplo inversiones en agricultura, servicios, sociales, etc., y que serán mayores, en razón directa a los incrementos del monto total del reintegro.

3.2.3.5 COSTO DE LOS INCENTIVOS TRIBUTARIOS A LAS EXPORTACIONES TEXTILES

Al igual que la producción y aún más las exportaciones textiles se encuentran concentradas en pocas empresas.

El valor total de exportaciones para 1989 asciende a 733,214 millones de intis que representa el 20% de las exportaciones no tradicionales del mismo año y el 58% de las exportaciones textiles.

Dentro de ellas son solamente 6 empresas cuyas exportaciones superan individualmente los 45,000 millones de intis: Bayer Industrial, Textil Fiura, Tejidos la Unión, Nettalco, Credisa y San Cristobal, ascendiendo sus exportaciones en conjunto a 385,349 millones de intis, la decima parte de las exportaciones no tradicionales y más de la mitad de la muestra.

Lo anterior testimonia la importancia y el peso de las principales exportadoras textiles, así como de la concentración de los beneficios que se conceden por el régimen de promoción de las exportaciones no tradicionales.

Así, en total las 18 empresas de la muestra se adjudican por concepto de Reintegro Tributario un total de 166,194 millones de intis que representa aproximadamente el 23% del valor exportado (Ver Cuadro 3.14). Es interesante señalar que de la muestra, cuatro empresas sobrepasan el 30% de Certex con relación al valor exportado: Nettalco, San Miguel, Incotex, Textiles Populares, la explicación de el mayor porcentaje es que últimamente están diversificando su producción ingresando a la confección de prendas de vestir, que por el D.S. 019-88-PCM se hacen acreedoras de beneficios adicionales.

En relación al efecto fiscal, se ha elaborado el Cuadro 3.15, donde se aprecia los siguientes resultados:

La primera columna que corresponde a los impuestos indirectos totales, se tiene el monto de los impuestos que "generan" las empresas (impuestos a los Bienes y Servicios, impuestos específicos, impuestos al patrimonio empresarial, impuesto a las remuneraciones, derechos a la importación Tributos Municipales y otros tributos (10) , es decir, a los que junto a las "Cargas Sociales" forman parte de lo que denomina "Contribución directa" a la recaudación fiscal, que es lo que el GATT permite reintegrar en caso de exportación.

En la segunda columna se encuentran los pagos de las empresas por concepto de "Impuesto a la Renta" que forma parte de la "Contribución Indirecta"; en la tercera columna se ubican los montos que las empresas pagan por concepto de "Cargas Sociales", denominadas "Otros Gastos de Personal" (Seguro Social, Régimenes Privados, Seguro de Vida y Accidentes de Trabajo, Senati, Pensiones de Jubilación y otras cargas). En la quinta columna se presenta la "Carga Total Impositiva" que recae sobre las empresas, resultado de la suma de los parciales de las tres primeras columnas ("impuestos indirectos totales" más "impuesto a la renta", más "otros gastos de

(10) Se han considerado en este rubro de "impuestos indirectos totales" a los impuestos al patrimonio empresarial y a las remuneraciones (aunque de acuerdo a la definición de las Cuentas Nacionales son impuestos directos) por el hecho de que forman parte del costo de venta de la producción de las empresas, es decir, han sido generados en el proceso productivo.

personal"); por último, en la sexta columna se encuentra la "carga correspondiente sólo a lo exportado por las empresas, esto, es parte "carga total" de la quinta columna que corresponde al porcentaje de las ventas totales que corresponden a las ventas de exportación que se hallan en el Cuadro 3.16

Luego se compara las cargas impositivas totales a las que están obligadas las empresas de la muestra con los montos de CERTEX total otorgados que se muestra en las columnas nueve y diez.

Si la comparación o balance se realiza sobre la "carga total" de la quinta columna se comprueba que este conjunto de empresas ha recibido un subsidio neto de 15,271 millones de intis, es decir no sólo se les está devolviendo la totalidad de los impuestos pagados por las empresas por todo concepto, sino que adicionalmente se les está favoreciendo con una transferencia de recursos fiscales de la magnitud mencionada.

Mucho más apropiado resulta ser una comparación del CERTEX total con la "carga total" impositiva correspondiente a los porcentajes exportados, que se registra en la sexta columna. En este caso el subsidio neto es mucho mayor pues alcanza los 83,727 millones de Intis.

Si sólo se considera la "contribución directa" que "genera" para el fisco la actividad exportadora textil que coincide con los impuestos que las normas del GATT permiten reintegrar en aplicación del principio librecambista de que

"los impuestos no se exportan"), entonces se obtendrán los resultados contenidos en el Cuadro No. 3.17. En este caso el subsidio neto es todavía mayor, ascendiente a 93,984 millones de intis, notándose una sensible diferencia entre los porcentajes con respecto al valor exportado de los CERTEX otorgados y las cargas tributarias teóricamente reintegrables, que para el total de la muestra asciende a 9.8% y 22.7%.

Es interesante anotar que aún cuando ninguna de las empresas queda sin beneficiarse, son las mayores exportadoras las que reciben los más altos montos de transferencias netas de los recursos públicos, sobresaliendo Nettalco (16,662 millones de intis), Incotex (12,908 millones), Mitchell y Cia (8,007 millones), Bayer Industrial (6,746 millones), Textil Piura (6,224 millones), El Progreso (5,608 millones) y Amazonas (5,493 millones).

3.3 EFECTO DESARROLLO NACIONAL

En una perspectiva de estabilización o de ajuste de corto plazo, puede ser aceptable y justificarse, que un elemento como la estructura de la producción y tecnología se supongan dados, invariantes o constantes; por la lentitud con que se manifiestan los efectos pero tal omisión o supuestos ya no pueden ser aceptables en un análisis de largo plazo (11). Al contrario son, variables y además elementos fundamentales en cualquier análisis o propuesta que se pretenda valedera.

(11) Máximo Vega-Centeno, "Desarrollo Industrial y Exportaciones Industriales" - Revista Económica 1989 -PUCP.

Los defensores de la "Promoción a las Exportaciones no Tradicionales" se esfuerzan por demostrar que la promoción a las exportaciones no tradicionales genera efectos positivos que van más allá de la obtención de divisas adicionales y de la utilización de capacidad instalada ociosa en la coyuntura recesiva, es decir que impacta favorablemente sobre la producción, el empleo, la inversión productiva, la integración de la industria nacional, la distribución del ingreso, etc.

Es necesario, pues debatir las consideraciones existentes incorporando al mismo tiempo todos los aspectos y criterios indispensables para lograr una idea cabal de la relación entre las exportaciones no tradicionales y el desarrollo del país.

3.3.1 DESARROLLO INDUSTRIAL

Al referirnos a la industrialización se debe buscar nuevas y mejores formas de producción; evaluar posibilidades, afrontar nuevas y necesarias líneas de producción que sirvan tanto (o alternativamente) para satisfacción de necesidades de la población, como para establecer bases nuevas para un intercambio beneficioso con otros países y finalmente buscar nuevas formas de participación y de distribución de la riqueza generada.

Hasta la fecha no se han superado o se han consolidado debilidades estructurales y además, el grado de transformación y de integración vertical es aún limitado. La expansión de la industria no ha beneficiado a una importante proporción de la población, dada la debilidad de sus relaciones con otras ramas y sectores y de su incapacidad para generar

e inducir efectos dinámicos al conjunto de la economía. (12)

La industria peruana puede ser considerada una industria de pequeña dimensión, dado que prepondera la existencia de establecimientos industriales de pequeña y aún muy pequeña dimensión. Aunque ello implica necesariamente ineficiencia, sí condiciona las posibilidades de expansión o de apertura hacia otros mercados.

Por otra parte; es bastante concentrada en producciones tradicionales como consecuencia de un proceso de sustitución trunco. No se ha logrado reducir los costos de producción y simultáneamente elevar los patrones de calidad. Asimismo, subsiste la débil integración vertical con actividades industriales nacionales y con los sectores de recursos naturales (13) que lo hace dependiente de una proporción importante de insumos provenientes del exterior; por lo que los efectos, vía demanda intermedia, presionan por más importaciones.

Las políticas de apoyo y de incentivo, han constituido un sistema de incentivos que han estimulado actividades fáciles y de éxito inmediato, aunque no necesariamente dinámicas. Manifestándose en la notable aceleración de las inversiones y de la producción en las épocas en que se refuerzan o se renuevan los incentivos y en la pérdida de dinamismo cuando éstos se debilitan. Así se explica que en etapas de crisis, cuando se reduce la capacidad del Estado para otorgar incentivos, y la demanda agregada se contrae, la producción, el empleo

(12) Máximo Vega-Centeno, Op.Cit.

(13) J. Távora . "Reactivación Selectiva y Estructura Industrial en el marco Análítico de Insumo-Producto". F.F. Ebert 1986.

y la inversiones declinan fuertemente.

Así es una industria que no transmite dinamismo ni estabiliza el sistema, sino que recibe y amplía el efecto de movimientos adversos del sector externo, como del sector público y sus urgencias de corto plazo.

Las exportaciones de bienes industriales, a pesar de sus incremento en los últimos años (Ver Cuadro 3.18) son todavía pequeñas, en volumen, y por comparación con las operaciones que se realizan en otros país. Viéndose reducido las exportaciones Per-cápita, mientras que los otros países a lo largo de los años lo incrementaron. (Ver Cuadro 3.19).

CUADRO 3.19

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES POR HABITANTE 1960-1986
(US\$ DE 1986)

	1960	1986	VARIACION
Ecuador	109.5	345.50	215.5
Colombia	145.85	225.85	54.9
Brasil	79.85	233.50	192.4
Bolivia	264.70	270.15	2.1
Chile	226.05	634.60	180.7
Peru	221.75	181.60	-18.7
TOTAL PAISES	118.15	256.75	117.3

Como resultado de los problemas existentes de escala y orientación de la producción, así como de la naturaleza de la protección e incentivos ofrecida, no se ha incrementado y diversificado la producción en proporción deseable y no se ha llegado a sustituir, efectivamente, muchas importaciones. Ocurriendo un cambio en la estructura o composición de las importaciones, bienes finales por importación de insumos, piezas y partes y maquinaria. Así la

evolución no compensada de importaciones y exportaciones origina una balanza crecientemente deficitaria, fenómeno que si bien es común al conjunto de países latinoamericanos (14), es particularmente claro en el caso del Perú, mostrando que no se ha cumplido la función de generar divisas, consumiéndose las que se generan por las exportaciones de los sectores primarios.

Por otro lado, las exportaciones están limitadas por el patrón y orientación de la producción. Subsistiendo, a pesar del avance obtenido la falta de competitividad internacional (por precios o calidad) por una deficiente consolidación de las actividades manufactureras; una limitada capacidad para satisfacer (en volumen y regularidad) la demanda externa; y una falta de interés de los productores locales para exportar. Dada la posibilidad o seguridad de obtener beneficios en el mercado interno, sin incurrir en los riesgos y las tareas adicionales de incursionar y subsistir en mercados externos.

Los incentivos otorgados por el régimen de promoción no aseguran si realmente se está promoviendo la exportación de productos industriales, generando exportaciones con elevado porcentaje de valor agregado.

Teniendo en cuenta la composición de las exportaciones. La información disponible muestra el resultado de dos maneras:

- a) Si bien hay una variedad enorme de productos que se exportan. Entre las más importantes de estas se encuentran los tejidos de algodón, conservas de

(14) F. Fajnzylber (1983), "El sector industrial y la Fragilidad Externa de América Latina". Cap.III.7- Pág. 164

pescado hilados, de algodón, Tops y Sliver de Alpaca, Pescados Congelados y Barras y alambres de cobre; manifestandose una significativa concentración en productos en los que la disponibilidad del recurso natural es fundamental, y por otra para que el grado de transformación no es muy elevado.

b) La persistencia de elementos distorsionantes en la asignación de recursos sobre todo en la óptica de mediano plazo han sido generados por la mala instrumentación y administración de algunos instrumentos de promoción de exportaciones no tradicionales algunos de los cuales han sufrido modificaciones por gobiernos anteriores, que lejos de corregirlos, los ha desvirtuado de su objetivo inicial. Los intentos del gobierno anterior por introducir correctivos al respecto parecen haber sido insuficientes tales como los casos del CERTEX, seguro de Crédito a las exportaciones (SECREX), entre otros.

Así, la implementación de instrumentos de promoción como el CERTEX no premió efectivamente al producto de mayor grado de elaboración, en algunos casos favoreció por igual al insumo y al producto elaborado. Ninguno de los instrumentos existentes incentiva realmente la exportación de productos que emplea mayormente insumos nacionales y/o que son intensivos en mano de obra. Criterios como el aporte neto de divisas y mayor grado de elaboración son adecuadamente considerados en la implementación de los instrumentos.

A través de los años la proporción de exportaciones manufacturada y semi-facturadas se ha

mantenido, con algunos altibajos, a pesar del incremento de las exportaciones no tradicionales (Ver Cuadro 3.20). Por otro lado, el peso de la participación de las exportaciones tradicionales dentro del total de exportaciones sigue, siendo importante, más del 70%, a excepción de 1989.

Durante 1988 la participación de las exportaciones manufactureras dentro de las exportaciones no tradicionales disminuyó en 14%, mientras que las exportaciones crecieron alrededor del 8%. Existe pues un patrón de exportaciones que apenas modifica el de la exportación de materias primas y que evidencia la falta de competitividad por la naturaleza de la producción. Los productos que se suponen que conllevan un importante grado de transformación, requieren para su elaboración, maquinaria, y técnicas e incluso insumos que deben ser importados. Resultando exportaciones intensivas en capital y en general intensivas en importaciones.

Así, tanto por los instrumentos de promoción elegido, como el conjunto de medidas que lo acompañaron, se ha resultado promoviendo el comercio de bienes industriales y semi-industriales y no precisamente la producción industrial.

Se ha exportado más y los efectos macroeconómicos fueron apreciables, aunque no permanentes, pero la estructura productiva no ha experimentado mayores modificaciones.

No se realizaron inversiones importantes destinadas a crear actividades nuevas o a elevar el grado de transformación de las existentes con el fin de exportar y estar mejor capacitados para competir exitosamente en

los mercados externos. Siendo dicho nivel técnico determinado por el porcentaje de personal profesional y técnico al interior de las empresas; antigüedad de la maquinaria, las características del sistema de control de calidad, etc. En el Cuadro No. 3.21, se presenta los indicadores del nivel de tecnificación de las empresas; donde un menor valor del índice indica un mayor nivel técnico; así los sectores de Químicas diversas y Maquinaria no eléctrica aparecen como las que mantienen más altos niveles de tecnificación. Teniéndose en el otro extremo, el valor obtenido por el sector textil, si se toma en cuenta que es uno de los que han mostrado un mayor dinamismo a lo largo del tiempo.

CUADRO 3.21
INDICES GLOBALES DEL NIVEL DE TECNIFICACION DE LA
ACTIVIDAD PRODUCTIVA EN LAS EMPRESAS EXPORTADORAS
ENCUESTADAS (1)

AGRUPACION INDUSTRIAL	VALOR DEL INDICE	POSICION RELACION AL SECTOR
311 Prod. alimenticios	48	12
321 Textiles	58	15
322 Vestimenta	36	7
331 Maderas	58	15
341 Papel	48	12
351 Quimic. indust.	26	3
352 Otros Quimicos	21	1
356 Plásticos	37	9
362 Vidrios	32	5
369 Fab. miner.no met.	48	12
372 Metales no ferros.	37	9
381 Prod. metal.	36	7
382 Maq. no eléctrica	23	2
383 Maq. eléctrica	32	6
384 Mat. de Transporte	30	4
390 Indust. diversas	44	11

(1) Un menor valor del indice indica un mayor nivel de tecnificación.

(2) Valores obtenidos a partir de las respuestas de encuestas a 337 empresas exportadoras, donde se toma en cuenta: relación técnicos/trabajadores, maquinaria moderna, planes de inversión, control de calidad, etc. Realizada por el Centro de Investigación de la Universidad del Pacifico y FOPEX.

FUENTE: Jorge Rizo-Patron, Antonio Predreros "Perspectivas Sectoriales de la Exportación No Tradicional". Apuntes 11, Año VI, Número 11, 1981.

La industrialización es parte del proceso de desarrollo y no se realiza con la simple proliferación de actividades que afrontan sólo etapas de la elaboración de productos industriales, ni supone tampoco la ejecución de todas las etapas de producción en todas las ramas industriales. Debe de ser eventualmente selectivo o limitado en extensión, pero ilimitado en profundidad; y por lo mismo no dependiente sino abierto

al intercambio con el exterior.

Así, es importante la consolidación del aprendizaje industrial, siendo el carácter acumulativo de experiencias (actividades) continuas y el aporte de la investigación-experimentación, indispensables para ello y para afrontar nuevos desafíos. En este sentido, la protección, incentivos tributarios o crediticios (en general los incentivos de promoción) cobran otra significación si se aplican con diferente criterio.

3.3.1.1. INDUSTRIALIZACION DEL SECTOR TEXTIL

A. ANTIGUEDAD DE LAS EMPRESAS

La industria textil, como es conocido, es muy antigua en el Perú pues data de tiempos prehispanicos. En su versión moderna, es entre fines del Siglo XIX y comienzos del XX que se establecieron en el país un conjunto de empresas de tipo manufacturero capitalista, entre las que destacan, San Jacinto, Vitarte (Cuvisa), La Unión, Santa Catalina, Ica, entre otros.

A partir de 1975, surgen nuevas empresas diseñadas especialmente para la exportación (Piura, Progreso, Trujillo), lo que produce modificaciones sustanciales en la dinámica de la industria textil; iniciándose un importante flujo de inversión y reinversión en las antiguas con el mismo propósito.

En suma, a comienzos del siglo XX en la década del 40 y en el segundo mitad de la década de los 70, se encuentran principales señales del desarrollo de la industria nacional. Así como, en el transcurso de los años entre esas dos etapas donde iniciaron sus actividades las principales

empresas exportadoras como puede verse en el Cuadro 3.22.

Cabe señalar, que en 1972 inicia sus operaciones en el país la empresa Bayer Industrial dedicada a la fabricación de fibras acrílicas para abastecer tanto el mercado interno como a las zonas del GRAN y ALADI. Esta empresa pertenece propiamente a la rama química, pero adquiere gran importancia como empresa fabricante y exportadora no tradicional de un insumo de uso textil, por lo que ha sido considerada dentro de la muestra.

B. VALOR AGREGADO

Respecto al Valor Agregado y el Valor Bruto de la Producción en año 1989 para el conjunto de la muestra registra un porcentaje de 53.6% superior al promedio de la rama textil registrado en 1985 (38%) y años anteriores. (Ver Cuadro No. 3.23). Esto debido a que las empresas textiles ante la gran competencia externa se han visto en la necesidad de otorgar mayor valor agregado a sus productos a fin de hacerlos más competitivos y protegerlos de la fluctuación de los precios internacionales. Cabe señalar que los montos de valor agregado que aparecen en el Cuadro 3.23 han sido calculados restando el VBP el valor total de los insumos utilizados por las empresas (materias primas y auxiliares, envases y embalajes, combustibles y lubricantes, repuestos y accesorios y otros suministros).

Lo más relevante es el bajísimo porcentaje de VA/VBP de la empresa Textiles Populares (2.9%). La hipótesis más plausible de ello es la

existencia de ganancias comerciales, que no han sido contabilizadas apropiadamente. En todo caso, se abre aquí una interesante veta de la problemática textil que investigar.

Otro aspecto que sería interesante estudiar en profundidad es el referente a las correlaciones existentes entre el VA con VBF y de excedente de explotación con VA, con los índices de densidad de capital y productividad de la mano de obra (Cuadro 3.24).

Así, de la información elaborada de los cuadros anteriores para el año 1989 se puede apreciar que existe cierta relación directamente proporcional entre estas cuatro variables, tómesese a manera de ensayo las empresas cuyo valor agregado con respecto al VBF supera el 60%; esto es en total 7 empresas: Nuevo Mundo (76.6%), San Cristobal (72.3%), Credisa (68.8%), Textil Piura (68.2%), Universal Textil (68.1%), Nelapsa (68.3%), El Progreso (71.4%).

En la columna 3 del Cuadro No. 3.23 se puede apreciar que todas estas empresas se ubican entre las que presentan los porcentajes de excedentes de explotación/VA más elevadas; sólo Michell y Cia y San Jacinto registran porcentajes similares. Por otro lado existe una relación inversa entre Remuneraciones/VA ya que estas empresas presentan porcentajes de Remuneraciones/VA menores. De las columnas 4 y 5 del Cuadro No. 3.24 se aprecia una inclinación de la mayor parte de esas empresas, aunque ciertamente desigual, a ubicarse sobre el medio superior de los índices de productividad del trabajo, no ocurre lo mismo con la densidad de

capital cuyos índices son dispersos y pocas empresas sobrepasan el medio superior de los índices; destacando Textil Trujillo, El Progreso, Tejidos la Unión, Bayer Industrial, San Jacinto, Credisa. El resultado de Textil Fiura se debe a que es una empresa relativamente nueva, pues inicia recién sus operaciones en 1980, y la de Tejidos la Unión entre otras razones a que en los últimos años viene llevando a cabo una mayor inversión en maquinaria y equipo a fin de diversificar su producción de confecciones de prendas de vestir.

3.3.2 PRODUCCION

Es importante analizar la capacidad de las empresas a responder a la situación de crisis que afecta la economía nacional sobre todo referente a la producción, lo que dependerá directamente de su productividad y del destino de su producción.

En el Cuadro 3.25 se puede establecer claramente que las ventas al exterior han tenido a lo largo del periodo 1984-1989 una disminución en su participación del total de ventas. La relativamente baja participación de las exportaciones sobre el total de ventas principalmente en 1989 que oscila entre el 0.0% y 39.41%, ha determinado que su dinamismo no influya significativamente sobre la producción y las ventas totales. Sin embargo, se puede apreciar que la política de venta de las empresas, por mantener tasas de crecimiento año a año, ha buscado que balancear las posiciones perdidas en el mercado interno con exportaciones y viceversa.

Actuando con esta lógica, es de suponer que para las empresas exportadores una contracción del mercado interno es acicate suficiente para ampliar sus exportaciones, más aún, si a ello se agregan tasas devaluatorias significativas. En este sentido, los incentivos tributarios deben ser considerados como fuentes generadoras de producción, inversión y empleo, sin más bien como origen de sobreganancias.

No debe llamar la atención entonces que después de la contracción del mercado interno y la recesión que ocurre en 1988-89, aparezcan los rubros de exportación tomando la delantera en cuanto a la recuperación de los indicadores de la actividad industrial.

A este respecto, la vinculación entre los sectores industriales más dinámicos y los correspondientes incrementos sectoriales de las exportaciones no tradicionales es completamente válido (Ver Cuadro No. 3.26); más no el presentar a los incentivos, principalmente al Certex como causa directa de dicho dinamismo.

La existencia en promedio de casi la tercera parte de las exportaciones no tradicionales sin certex durante la década del 80; que supera las cifras correspondientes a la década anterior y que implica un incremento de la participación de las exportaciones sin certex sobre el total de las exportaciones no tradicionales, es otra constancia de que los estímulos tributarios son inefectivos.

Otra variable, que se debe de analizar, son los encadenamientos o eslabonamientos que produce u origina

la industria exportadora (15); en este sentido interesa el efecto hacia atrás, es decir, el total de Valor Bruto de producción generado en la economía por cada unidad de demanda final (Ver cuadro 3.27).

De donde se desprende que son precisamente aquellos sectores que generan una mayor producción en la economía los que tienen una reducida participación dentro del total de las exportaciones no tradicionales, mientras que aquellos sectores dinámicos en las exportaciones presentan un índice de encadenamiento menor, como es el caso de Pesca (1.15) y el Sector Metal-metalúrgico (1.6). Precisamente, estos sectores mencionados son aquellos que se encuentran entre los cuatro principales sectores acogidos al Certex y a la vez reciben el Certex en mayor proporción como se puede apreciar en el Cuadro No. 3.28.

CUADRO 3.28
CERTEX Y EXPORTACIONES CON CERTEX
(Estructura porcentual)

	EXPORTAC. ACOGID. AL CERTEX			CERTEX BRUTO		
	1987	1988	1989	1987	1988	1989
Agropecuario	13.9	15.3	13.6	14.8	16.4	12.6
Textil	40.8	40.5	39.2	42.1	42.8	43.6
Pesquero	12.3	9.6	10.1	15.6	10.4	11.7
Químico	10.6	11.7	11.4	7.7	8.9	9.0
Sider_Metal.	13.5	16.5	16.9	11.6	14.4	14.6

FUENTE : Gerencia de Exportaciones-ICE/ OFINE-MEF.

3.3.2.1 PRODUCCION TEXTIL

A. CONCENTRACION

El sector textil presenta elevados niveles de

(15) Lilian Arce T; Promoción de Exportaciones y Zonas Francas" de la investigación Promoción de Exportaciones"- Convenio AID-BCRP

concentración en múltiples aspectos. Por un lado observamos una alta concentración geográfica, ubicada en Lima, principalmente. También se observa una elevada concentración de la producción por sub-sectores y por productos, dentro de estos destaca la concentración empresarial y por tanto en la absorción de empleo.

Dentro del PBI textil, se observa que la mayor concentración está referida al sub-sector de Hilado-Tejido y Acabado Textil (71.47%), seguido por la industria de Confecciones e Prendas de Vestir (15.31%) y finalmente Tejidos de Punto (13.22%).

Dentro del sector de Hilado-Tejido y Acabado Textil, se observa que 21 empresas explican el 50% de la producción, dentro de las cuales 11 concentran alrededor del 34% de la misma. Destacan en este sentido , Tejidos La Unión con 7.9% del VBP, absorbiendo el 4.2% del personal ocupado en el sub-sector, Industria Textil Piura con 3.4% y 2.8% y Mitchell y Cia. con 3.3.% y 0.5% del VBP y el empleo, respectivamente. Es remarcable en este contexto la absorción de empleo frente a la producción empresarial, por cuanto 20 empresas con el 47.2% del VBP emplean solamente el 32.4% de los trabajadores, mientras que los restantes 394 empresas absorben el 67.7% del empleo del sub-sector.

En el caso de los Tejidos de Punto el nivel de Concentración es ligeramente mayor al observado en el sub-sector anteriormente tratado, de esta manera 11 empresas explican el 40% del VBP, absorbiendo el 20% del empleo. Cabe destacar en

este grupo, Tejidos San Cristobal con 8.1% del VBF y 1.4% del empleo, Industrial Nettelco con 7.2% y 1.7% y Incotex con 5.2% y 5.3% del VBF y del empleo, respectivamente. De esta manera 410 empresas generando el 60% del VBF estarían absorbiendo el 80% del empleo, mostrando una mayor utilización relativa del factor capital en sus procesos productivos.

En la Confección de Prendas de Vestir, el tamaño promedio de las empresas es inferior al de los dos casos anteriores. Sin embargo, existen algunas excepciones. 119 empresas explican el 50% del VBF y ocupan el 40.9% del personal. Destacando la participación de Tejidos la Unión con el 8.2% del VBF y 1.2% del empleo, seguida por Indumil Perú con el 4.4% y 5.9% e Industria Intor con 2.3% y 0.5% del VBF y personal ocupado, respectivamente. Alrededor de 1,210 empresas contribuyen con cerca del 76% del VBF y ocupan a más de 15,000 trabajadores. Siendo este sub-sector más intensivo en el factor trabajo que los anteriores sub-sectores. (Ver Cuadro 3.29)

B.- VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION

La concentración de la producción del sector textil, puede apreciarse también de la muestra de 18 empresas analizadas; donde la mayor parte de ellas sobrepasan del millones de intis de 1979, haciendo un total aproximado de 37 millones de intis del 79 que representa cerca del 17% del total del VBF textil (Ver Cuadro 3.16 y 3.30)

La evolución de su producción guarda una relación con el destino de las ventas que realizan las

empresas tanto en el mercado interno como externo. Las empresas que mayor dinamismo presentan son aquellas que orientan la mayor parte de su producción al exterior, pues les permite afrontar periodos recesivos del mercado interno, en este sentido las empresas incrementan su participación en el exterior ante etapas recesivas del mercado interno; es por esta razón que el dinamismo del sector textil en general es superior a la evolución de la producción nacional.

En el Cuadro 3.31 se comparan los niveles reales de VBP de 1985 y 1989 de las diez mayores empresas textiles, constatándose el hecho de que todas ellas registran una disminución en su producción destacando La Unión, Michell, Nuevo Mundo y Credisa que registran significativas contracciones en su producción con tasas promedio anual negativas de 19.8%, 17.7%, 15.6% y 15.6% respectivamente. De otro lado, Nettelco y San Miguel han presentado contracciones menores de 1.2% y 4% respectivamente.

3.3.3 EMPLEO

No se puede mirar el problema del empleo sólo desde la óptica simplista de que el flujo de exportación no tradicional implica producción, y por tanto, ocupación de mano de obra. En esto, como en el caso de la producción, debe tenerse en cuenta que la promoción a la exportación no tradicional aparece como complemento de una política de estabilización cuyo eje es atacar el estrangulamiento externo mediante el ajuste de la economía nacional a las nuevas condiciones de la economía internacional impactada por la crisis de

inflación-recesión. Estas políticas, como se sabe, impone una reducción de la demanda interna comprimiendo el empleo (Ver Cuadro 3.32) y las remuneraciones reales.

En el periodo 1984-1985 se produce una considerable reducción del empleo en la industria y el comercio que no es compensado por la ocupación que ofrece o mantiene la actividad exportación no tradicional, aún a pesar de los incentivos otorgados; siendo evidente que la reorientación coyuntural del aparato productivo existencia hacia el exterior encuentra rigideces, que no son por cierto la falta de incentivos, que impiden que se dé en la magnitud suficiente como para compensar las consecuencias de la contracción en el mercado interno. No pudiendo adjudicarse a las exportaciones no tradicionales el papel de factor de causalidad en la superación de la crisis recesiva.

Para dar una idea más precisa, en que la exportación no tradicional viene participando en la solución del problema del empleo, se requiere previamente identificar las ramas de la industria que pueden aportar significativamente a la generación de empleo en el país.

Como se sabe, el Perú se caracteriza por contar con una dotación relativamente abundante de mano de obra y, por otro lado, la escasez de recursos de capital. Sin embargo, el proceso de industrialización seguido ha dado como resultado una estructura industrial con la limitada capacidad de absorción de mano de obra (16), lo que ha originado, dado el gran crecimiento de la

(16) Mercedes Araoz-Juan Rodríguez. "El empleo como Objetivo dentro de una estrategia de desarrollo industrial para el Perú Identificación de Sectores Claves"- Taller de Investigación Fundación Friedrich Ebert 1986.

fuerza laboral, un desajuste creciente entre la oferta de mano de obra y los requerimientos de este factor.

Asimismo, es necesario tener en cuenta, aparte de la densidad de la mano de obra, indicadores que reflejen la utilización de la mano de obra en términos dinámicos y la importancia relativa de las industrias en el empleo total.

Entre los indicadores tomados en cuenta para medir la densidad de mano de obra se tiene:

- Relación personal ocupado/Valor de los activos fijos (L/K)

Y como indicador de eficiencia de la mano de obra se tiene:

- Relación Valor Agregado/Personal ocupado (VA/L)

El Cuadro 3.33 confirma lo manifestado, en ocasiones anteriores, el hecho de que los sectores más dinámicos e importantes del sector exportador, como es el caso del sector Textil, Sider-Metalúrgico, Pesquero, Agropecuario y Químico, en es orden no son los sectores de mayor intensidad de mano de obra, a excepción del sector textiles, principalmente el subsector Prendas de vestir que contribuye a la generación de empleo.

El hecho de que una rama industrial sea altamente intensiva en mano de obra no es condición suficiente para la efectiva generación de empleo; por lo que es necesario analizar la importancia de cada rama tanto en el empleo como en el Valor Agregado sectorial.

Así en el Cuadro No.3.34 se puede apreciar que las 22 ramas que se presentan absorben el 51.2% del empleo y alrededor del 33.5% del valor agregado; donde solamente cinco de ellas, clasificadas como intensivas en mano de

obra, tienen un peso significativo sobre el empleo en términos de absorción relativa.

Por otro lado, es de esperarse que se den estos resultados dada la existencia de importantes incentivos a la importación de bienes de capital. Originando una marcada tendencia de las actividades de exportación no tradicional a intensificar el uso de capital en desmedro de la mano de obra.

A fin de tener una visión mas amplia sobre el efecto de la industria exportadora sobre el empleo en el resto de los sectores es necesario, considerar además los efectos indirectos, todo en forma conjunta a fin de examinar el efecto sobre la creación directa e indirecta del empleo; por lo cual se tomará en cuenta el concepto de los eslabonamientos. Los encadenamientos de empleo de un sector determinado vendrían a ser los efectos que éste tendría sobre el resto de sectores en la creación de puestos de trabajo. Al igual que en los encadenamientos de la producción, interesa para las industrias de exportación los efectos hacia atras (Ver Cuadro 3.27).

Dentro de las actividades las que resultaron con encadenamientos mayores fueron: Construcción de equipo ferroviario (CIIU 3842), Construcción de motores y tuberías (CIIU 3821), Fabricación de instrumentos de música (CIIU 3902), Fabricación de envases de madera de caña y artículos menudos de caña (CIIU 3312), Fabricación de artículos de deporte y atletismo (CIIU 3903), Fabricación de muebles y accesorios (CIIU 3320), Sector agropecuario no manufacturero, Construcción de máquinas de oficina (CIIU 3825), Construcciones navales y reparación de barcos (CIIU 3841) y Fabricación de relojes (CIIU 3853); actividades que tienen una

participación relativamente marginal dentro de las exportaciones no tradicionales a excepción del sector agropecuario no manufacturero, lo que nuevamente reafirma la hipótesis de que la actividad exportadora existente no contribuye en la medida necesaria y suficiente en la generación de empleo.

3.3.3.1 EMPLEO Y REMUNERACIONES EN EL SECTOR TEXTIL

Las empresas de la muestra ocupaban en conjunto en 1989 un total de 13,504 trabajadores, de los cuales 3,637 eran calificados como empleados (27%) y 9,867 como obreros (73%). Tejidos La Unión es la empresa con más trabajadores, ocupando en total 3,850 personas (714 empleados y 3,136 obreros), equivalente al 28.5% del total de la muestra, la siguen San Miguel (7.4%), El Amazonas (6.6%), Textil Piura (5.8%) e Incotex (5.7%) que cuentan individualmente con más de 750 trabajadores (Ver Cuadro 3.35).

Las empresas con menor participación en la generación de empleo son San Jacinto (1.9%) y Textil Trujillo (1.9%) que son las que cuentan con menos de 300 trabajadores cada una.

De otro lado, en el Cuadro No. 3.35 se han computado también las remuneraciones totales que las empresas pagan a los trabajadores ocupados, en las que se incluyen "otros gastos de personal" que equivalen en el total de la muestra al 36% del monto de las remuneraciones contabilizadas antes de sumarles el mencionado rubro. De la masa total de remuneraciones de la muestra, cuatro empresas representan el 54.2%; La Unión (24.3%), Bayer Industrial (11.1%), Amazonas (7%), Nuevo Mundo (6%) y Nettelco (5.8%).

En el caso de las remuneraciones promedio per cápita el "ranking" se modifica sustancialmente colocando en los primeros lugares a las siguientes empresas: Bayer Industrial (38.1 millones de intis al año por trabajador), Nuevo Mundo (24.1 millones), El Progreso (23.8 millones), Nettelco (23.3 millones) y Textil Trujillo (23.4 millones). Este rol varía un tanto cuando la base del ordenamiento son las remuneraciones promedio per cápita de los obreros: Bayer industrial (25.5 millones de intis), Cinsa (17.9 millones), Nuevo Mundo (17.8%), El Progreso (17.8%), San Cristobal (15%); en contraste, las 6 empresas de más bajos salarios son: San Miguel (4.5 millones), Incotex (4.7 millones), Textil Piura (6.1 millones) y Nettelco (6.3 millones), apreciándose una gran dispersidad y diferencia de las remuneraciones en las diferentes empresas de la muestra.

C U A D R O S

CUADRO 3.1

TIPO DE CAMBIO EFECTIVO REAL PARA LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONAL
(Intis por dólar)

AÑOS	TIPO CAMBIO NOMINAL	TIPO CAMBIO EFECTIVO	IPC LIMA 1979=100	IPC EXTERNO 1979=100	TIPO CAMBIO NOMINAL REAL	TIPO CAMBIO EFECTIVO REAL
1979			100.0	100.0		
1980	0.288	0.355	159.0	111.9	0.203	0.250
1981	0.421	0.534	279.2	115.7	0.174	0.221
1982	0.696	0.901	459.5	116.3	0.176	0.228
1983	1.625	2.084	969.9	118.9	0.199	0.256
1984	3.459	4.409	2038.7	120.1	0.204	0.260
1985	10.951	13.927	5370.5	117.9	0.240	0.306
1986	14.200	17.846	9555.5	138.0	0.205	0.258
1987	25.180	30.448	17758.4	151.9	0.215	0.260
1988	160.840	200.190	136183.9	158.6	0.187	0.233
1989	3623.850	4361.258	4764870.4	161.1	0.122	0.147

FUENTE: BCR- EMPRESAS PUBLICAS- ICE/6CPCE.

CUADRO 3.2

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES Y CERTEX OTORGADOS

AÑO	EXPORT. NO TRADIC.		ENT SIN CERTEX			ENT CON CERTEX			CERTEX BRUTO		CERTEX
	VALOR FOB (Mill US\$)	VAR.%	VALOR FOB (Mill US\$)	VAR.%	PARTIC. %	VALOR FOB (Mill US\$)	VAR.%	PARTIC. %	VALOR FOB (Mill US\$)	VAR.%	PROMEDIO %
	1		2		3=2/1	4		5=4/1	6		7=6/4
1980	845.0	11.1	225.0	2.8	26.6	620.0	6.7	73.4	144.2	-6.6	23.3
1981	701.0	-17.0	262.2	16.5	37.4	438.8	-29.2	62.6	117.7	-18.4	26.8
1982	762.0	8.7	316.6	20.7	41.5	445.4	1.5	58.5	131.4	11.6	29.5
1983	555.0	-27.2	262.0	-17.2	47.2	293.0	-34.2	52.8	82.8	-37.0	28.3
1984	726.0	30.8	270.0	3.1	37.2	456.0	55.6	62.8	125.3	51.3	27.5
1985	714.2	-1.6	219.5	-18.7	30.7	494.7	8.5	69.3	134.4	7.3	27.2
1986	648.3	-9.2	225.7	2.8	34.8	422.6	-14.6	65.2	109.3	-18.7	25.9
1987	716.1	10.5	197.5	-12.5	27.6	518.6	22.7	72.4	129.3	18.3	24.9
1988	756.5	5.6	266.4	34.9	35.2	490.1	-5.5	64.8	129.7	0.3	26.5
1989	1005.9	33.0	344.8	29.4	34.3	661.1	34.9	65.7	141.4	9.0	21.4

Fuente: OFINE-MEF
BCRP

CUADRO 3.3
 APOORTE NETO DE DIVISAS DE BIENES
 En Porcentajes

1. PRODUCTOS PRIMARIOS		5. METAL MECANICA	
1. Prod. Agropecuaria	75.94	39. Fab. de produc.metal div.	66.09
2. Prod. Selvic. y caza	86.67	40. Const. maqu. no lect. agro eind.	77.06
3. Pesca	6.33	41. Const. maq. no electrica div.	66.88
2. ALIMENTOS, TABACO Y BEB.		42. Fab. equi. y apar. domestico	59.24
4. Fab. de Prod. Lacteos	29.82	43. Fab. eq. y apar. domestico	68.04
5. Elab. y preserv. de pescado	72.25	44. Const y rep. de barcos	60.5
6. Moliner[ia y panader[ia	30.14	45. Industria Automotriz	47.53
7. Elab. y Ref. de Azucar	13.47	46. Const. mat. transporte div.	50.95
8. Matanza y Conserv. de carne	-3.2	6. TRANSFORMAC. DE PRODUCTOS PRIMARIOS	
9. Elab. de alimentos diversos	42.13	Fab. de cemento	61.07
10. Elab. de alimentos para animales	23.84	Transf. prod. no metal.	73.25
11. Elab. de cerveza y malta	14.87	Siderurgia	71.39
12. Elab. de otras bebidas	58.12	Transf. metales no ferrosos	19.32
13. Elab. de tabaco		7. DIVERSOS	
3. PRODUCTOS TEXTILES		Prep. cueros y art. de cuero	49.29
14. Fab. de Hilados y Tej. Text.	43.71	Fab. de Calzado	64.73
15. Elab. de otros textiles	26.24	Fab. de prod. de madera	83.74
16. Fab. de prendas de vestir	14.24	Fab. de muebles	78.93
4. PRODUCTOS QUIMICOS		Fab. pulpa de papel y carton	58.36
17. Fab.prod.quim. basic. y abonos	59.66	Fab. artic. papel y carton	75.39
18. Fab. Prod. farmac. y medic.	65.78	Impresion y edicion	86.48
19. Fab. de otros quimicos	61.59	Fab de prod. de caucho	62.88
		Fab. de prod. plasticos	63.03
		Fab. de vidrio y art.vidrio	58.41
		Fab. de prod. manuf.div.	59.62

FUENTE : "Aporte Neto de Divisas" - Mariano Alvarez.

CUADRO 3.4
 EXPORTACIONES PERUANAS Y TEXTILES
 (En millones de US \$)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Textiles	224	234	281	186	258	244	232	257	258	346
No Tradicionales	845	701	762	555	726	714	648	716	756	1006
Tradicional	3071	2548	2531	2460	2421	2259	1868	1899	1980	2588
TOTAL	3916	3249	3293	3015	3147	2973	2516	2615	2736	3594
INDICADORES %										
Textiles/No Tradic.	26.5	33.4	36.9	33.5	35.5	34.2	35.8	35.9	34.1	34.4
Textiles/Tradic.	7.3	9.2	11.1	7.6	10.7	10.8	12.4	13.5	13.0	13.4
Textiles/Total	5.7	7.2	8.5	6.2	8.2	8.2	9.2	9.8	9.4	9.6

FUENTE : Compendio de Comercio Exterior del B.C.R.P. - ICE.

CUADRO 3.6
 CALCULO DEL COSTO FISCAL POR SECTORES-1989
 (Miles de dólares)

SECTORES	CONTRIBUCION DIRECTA			SUB TOTAL (1)	CONTRIB. INDIRECTA IMPUESTO A LA RENTA	TOTAL (2)	CERTEX (3)	COSTO FISCAL	
	IMPUESTO INSUMOS NACIONAL	CARGAS SOCIALES	DERECHOS ADUANEROS					(1 - 3)	(2 - 3)
AGROPECUARIO	8176	1418	7401	16995	5444	22439	17862	-867	4577
TEXTIL	21715	7212	6314	35241	18607	53848	61700	-26459	-7852
PESQUERO	6026	1025	1538	8589	4063	12652	16547	-7958	-3895
METAL-MECAN.	1298	456	3004	4758	2325	7083	3715	1043	3368
QUIMICO	4576	2184	10964	17724	4718	22442	12695	5029	9747
SIDER-METAL.	11969	1675	2176	15820	6149	21969	20695	-4875	1274
MINER.NO METAL.	674	299	788	1761	773	2534	1738	23	796
MADERA Y PAPEL	799	203	374	1376	329	1705	2404	-1028	-699
PIELES Y CUERO	583	133	407	1123	297	1420	1260	-137	160
VARIOS	1051	199	846	2096	608	2704	2781	-685	-77
TOTAL	56867	14804	33812	105483	43313	148796	141397	-35914	7399

ELABORACION : PROPIA

CUADRO No 3.7
 EXPORTACIONES Y CERTEX : COSTO PROMEDIO 1980-1989
 (Valores Constantes)

	EXPORTACIONES		VALOR CERTEX OTORGADO		COSTO PROM. CERTEX	
	CON CERTEX MIL.US\$	US\$1979	MILL I/.	MILL I/.79	I/.79/ US\$79	INDICE
1980	620.0	554.1	41.6	26.2	0.0472	1.0000
1981	438.8	379.3	49.6	17.8	0.0468	0.9920
1982	445.4	383.0	91.4	19.9	0.0519	1.0999
1983	293.0	246.4	134.6	13.9	0.0563	1.1926
1984	456.0	379.7	433.4	21.3	0.0560	1.1857
1985	494.7	419.6	1472.2	27.4	0.0653	1.3835
1986	422.6	306.2	1540.6	16.1	0.0526	1.1149
1987	518.6	341.4	2732.2	15.4	0.0451	0.9543
1988	490.1	309.0	19289.2	14.2	0.0458	0.9707
1989	661.1	395.7	487500.4	10.2	0.0259	0.5476

FUENTE : GERENCIA DE EXPORTACIONES - ICE.
 ELABORACION : EL AUTOR

CUADRO 3.8
 CERTEX PROMEDIO POR SECTORES
 (Millones de dólares)

	VALOR FOB EXPORTADO (Millones de US \$)			CERTEX (Millones de US \$)			CERTEX PROMEDIO (Millones de US \$)		
	1987	1988	1989	1987	1988	1989	1987	1988	1989
TOTAL GENERAL	518.6	490.1	661.1	129.3	129.6	141.4	24.93	26.44	21.39
Agropecuario	72.0	75.0	89.6	19.1	21.3	17.9	26.54	28.41	19.98
Textil	211.5	198.5	259.2	54.5	55.5	61.7	25.76	27.96	23.80
Pesquero	63.9	47.0	66.8	20.2	14.8	16.5	31.62	31.47	24.70
Metal-Mecánico	20.7	13.3	23.2	4.1	3.5	3.7	19.82	26.32	15.95
Químico	55.0	57.4	75.3	9.9	11.5	12.7	17.99	20.03	16.87
Sider-Metalurgico	70.1	81.1	111.4	15	18.6	20.7	21.41	22.93	18.58
Minerales No Metál.	6.5	4.8	10.0	1.2	1.1	1.7	18.54	22.84	17.00
Maderas y Papel	6.1	2.2	8.1	1.6	0.6	2.4	26.15	26.82	29.63
Pieles y Cueros	5.0	4.3	6.2	1.4	1.2	1.3	28.11	28.12	20.97
Varios	7.9	6.4	11.3	2.3	1.5	2.8	29.28	23.35	24.78

Fuente: Gerencia de Exportaciones - ICE

CUADRO 3.9

VALOR DE EXPORTACION CON CERTEX E INGRESO NETO DE DIVISAS
(Millones de US \$)

	VALOR FOB EXPORTADO (Millones de US \$)			INGRESO NETO DE DIVISAS (% VALOR EXPORT.)	VALOR NETO EXPORTADO: BENEFICIADO CON CERTEX		
	1987	1988	1989		1987	1988	1989
TOTAL GENERAL	518.6	490.1	661.1	62	321.53	303.86	409.88
Agropecuario	72.0	75.0	89.6	52	37.42	38.98	46.59
Textil	211.5	198.5	259.2	55	116.34	109.19	142.56
Pesquero	63.9	47.0	66.8	73	46.64	34.34	48.76
Metal-Mecánico	20.7	13.3	23.2	81	16.76	10.77	18.79
Químico	55.0	57.4	75.3	74	40.73	42.48	55.72
Sider-Metalurgico	70.1	81.1	111.4	42	29.43	34.07	46.79
Minerales No Metál.	6.5	4.8	10.0	71	4.60	3.42	7.10
Maderas y Papel	6.1	2.2	8.1	58	3.55	1.30	4.70
Pieles y Cueros	5.0	4.3	6.2	50	2.49	2.13	3.10
Varios	7.9	6.4	11.3	82	6.44	5.27	9.27

Fuente: Gerencia de Exportaciones - ICE

CUADRO 3.10

COSTO PARA EL ESTADO DE GENERAR UN DOLAR NETO DE
EXPORTACION NO TRADICIONAL
(Centavos de US \$)

	1987	1988	1989
TOTAL GENERAL	0.40	0.43	0.35
Agropecuario	0.51	0.55	0.38
Textil	0.47	0.51	0.43
Pesquero	0.43	0.43	0.34
Metal-Mecánico	0.24	0.32	0.20
Químico	0.24	0.27	0.23
Sider-Metalurgico	0.51	0.61	0.44
Minerales No Metál.	0.28	0.32	0.24
Maderas y Papel	0.46	0.46	0.51
Pieles y Cueros	0.56	0.57	0.42
Varios	0.35	0.29	0.30

Fuente: Gerencia de Exportaciones - ICE
Reseña Económica - BCRP.

CUADRO 3.11

COSTO DE GENERAR EL INGRESO NETO DE UN DOLAR POR EXPORTACION NO TRADICIONAL:1980-1989
(Centavos de US \$)

AÑO	INGRESO NETO DE DIVISAS DE EXPORT. NO TRADICIONAL		INGRESO NETO EXPORT. BENEFICIADAS CON CERTEX		CERTEX	COSTO			
	1_/	2_/	1_/	2_/		EXPORTACIONES NO TRADICIONALES		EXPORTACIONES BENEFICIADAS CERTEX	
						1_/	2_/	1_/	2_/
1980	523.9	485.9	384.4	356.5	144.2	27.52	29.68	37.51	40.45
1981	434.6	403.1	272.1	252.3	117.7	27.08	29.20	43.26	46.65
1982	472.4	438.2	276.1	256.1	131.4	27.81	29.99	47.58	51.31
1983	344.1	319.1	181.7	168.5	82.8	24.06	25.95	45.58	49.15
1984	450.1	417.5	282.7	262.2	125.3	27.84	30.02	44.32	47.79
1985	442.8	410.7	306.7	284.5	134.4	30.35	32.73	43.82	47.25
1986	401.9	372.8	262.0	243.0	109.3	27.19	29.32	41.72	44.98
1987	444.0	411.8	321.5	298.2	129.3	29.12	31.40	40.21	43.36
1988	469.0	435.0	303.9	281.8	129.7	27.65	29.82	42.68	46.02
1989	623.7	578.4	409.9	380.1	141.4	22.67	24.45	34.50	37.20

1_/ Según Shylowsky ingreso neto de divisas promedio es 62%

2_/ Según el BCRP ingreso neto de divisas promedio es 57.5%

Fuente: Gerencia de Exportaciones-ICE
Reseña Económica - BCRP.

CUADRO 3.12

COSTO POR CERTEX E IMPUESTOS NO PERCIBIDOS DE LAS E.N.T. : 1980-1989

AÑO	EXPORTAC. NO TRADIC.	EXPORT. CON CERTEX	CERTEX OTORGADO	IMPUESTO BS.Y SS. NO PERCIBIDOS		TOTAL INCENTIVOS	CERTEX/ ENT CON CERTEX	TOTAL INCENTIV./ ENT CON CERTEX	
				E.N.T.	E.N.T.				
				TOTAL	CON CERTEX				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(3)+(4)	(3)+(5)	(3)/(2)	(7)/(2)	
1980	845.0	620.0	144.2	25.35	18.60	169.55	162.80	23.3	26.3
1981	701.0	438.8	117.7	21.03	13.16	138.73	130.86	26.8	29.8
1982	762.0	445.4	131.4	15.24	8.91	146.64	140.31	29.5	31.5
1983	555.0	293.0	82.8	11.10	5.86	93.90	88.66	28.3	30.3
1984	726.0	456.0	125.3	14.52	9.12	139.82	134.42	27.5	29.5
1985	714.2	494.7	134.4	14.28	9.89	148.68	144.29	27.2	29.2
1986	648.3	422.6	109.3	12.97	8.45	122.27	117.75	25.9	27.9
1987	716.1	518.6	129.3	14.32	10.37	143.62	139.67	24.9	26.9
1988	756.5	490.1	129.7	15.13	9.80	144.83	139.50	26.5	28.5
1989	1005.9	661.1	141.4	20.12	13.22	161.52	154.62	21.4	23.4

Nota: Desde 1982 el impuesto al valor FOB es del 2% según D.L 190 del 2 de Enero de ese año
Anteriormente era del 3%

Fuente : Gerencia de Exportaciones-ICE
Elaboración: Propia

CUADRO 3.13

RELACION DEL MONTO DE CERTEX OTORGADO CON ALGUNAS CUENTAS FISCALES
(Millones de Intis)

AÑOS	MONTO CERTEX OTORGADO	INGRESOS CTA.CTE. G.C.	CERTEX COMO % ING. CTA.CTE	RESULTADO CTA.CTE	%	RESULTADO ECONOMICO	%
80	41.6	1019.00	4.08%	121	34.4%	-142	-29.3%
81	49.6	1523.00	3.26%	19	261.1%	-420	-11.8%
82	91.4	2485	3.68%	29	315.2%	-557	-16.4%
83	134.6	3738	3.60%	-1327	-10.1%	-2343	-5.7%
84	433.4	9554	4.54%	-752	-57.6%	-3020	-14.4%
85	1472.2	27963	5.26%	708	207.9%	-4072	-36.2%
86	1540.6	45191	3.41%	-2564	-60.1%	-13392	-11.5%
87	2732.2	66424	4.11%	-24963	-10.9%	-42289	-6.5%
88	19289.2	403392	4.78%	-53874	-35.8%	-122597	-15.7%
89	487500.4	7499278	6.50%	-2735115	-17.8%	-5175082	-9.4%

FUENTE: GERENCIA DE EXPORTACIONES - ICE./ Ministerio de Economía y Finanzas -MEF.

CUADRO No. 3.14

INDUSTRIA TEXTIL :PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS VALOR DE EXPORTACION Y CERTEX 1989
(Millones de Intis)

EMPRESA	VALOR EXPORTACION (1)	CERTEX TOTAL (a) (2)	% CERTEX (3)=(2)/(1)
1 Bayer Industrial	78170	12816	16.4%
2 Michell y Cia.	43895	8737	19.9%
3 Ind. Textil Piura	68671	13964	20.3%
4 Fab. Nac.Textil "El Amazonas"	42134	9296	22.1%
5 Cia Textil "El Progreso"	31523	9272	29.4%
6 Fab. de Tejidos "La Unión".	66978	13950	20.8%
7 Nettalco	65517	21712	33.1%
8 Fab.Tejidos "San Jacinto"	19355	4616	23.8%
9 Universal Textil	11824	2099	17.8%
10 CINSA	36932	7268	19.7%
11 CREDISA	58168	9738	16.7%
12 Nuevo Mundo	42240	5918	14.0%
13 Textil Trujillo	27439	6621	24.1%
14 Fab. Hilad.Tejidos"San Miguel"	21721	7517	34.6%
15 NELAPSA	13564	1763	13.0%
16 San Cristobal	47845	7261	15.2%
17 Incotex	39014	17571	45.0%
18 Textiles Populares	18224	6075	33.3%
TOTAL MUESTRA	733214	166194	22.7%

FUENTE: Formularios de Estadística Industrial por Empresas
Dirección de Estadística Industrial -MICTI /
Memoria 1989 de las Empresas

CUADRO No. 3.15
INDUSTRIA TEXTIL ; PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS
IMPUESTOS Y SUBSIDIOS 1989
(Millones de Intis)

EMPRESA	Impuest. Indirec. Totales (a)	Impuesto a la Renta (2)	Otros Gastos de Personal (b)	Impuesto Totales (4)	Carga total (5)	Carga total Exportac. (c)	CERTEX Total (7)	Impuest. Totales Netos (8)	Balance Carga Total y CERTEX Total (9)	Balance Carga Total Exportac. y CERTEX Total (6)-(7)
	(1)	(2)	(3)	((1)+(2)	(3)+(4)	(6)	(7)	(4)-(7)	(5)-(7)	(6)-(7)
1 Bayer Industrial	7525	-	5020	7525	12545	6070	12816	-5291	-271	-6746
2 Michell y Cia.	1438	-		1438	1438	730	8737	-7299	-7299	-8007
3 Ind. Textil Piura	3667	1853	7074	5520	12594	9075	13964	-8444	-1370	-4889
4 Fab.Nac.Textil "El Amazonas"	4582	-	3959	4582	8541	3803	9296	-4714	-755	-5493
5 Cia Textil "El Progreso"	3162	-	1193	3162	4355	3664	9272	-6110	-4917	-5408
6 Fab. de Tejidos "La Unión".	16131	-	17042	16131	33173	10959	13950	2181	19223	-2991
7 Nettelco	4219	6658	1973	10877	12850	10023	21712	-10835	-8862	-11689
8 Fab. Tejidos "San Jacinto"	3336	178	384	3514	3898	1175	4616	-1102	-718	-3441
9 Universal Textil	3463	2127	1461	5590	7051	1495	2099	3491	4952	-604
10 CINSA	3366	-	3549	3366	6915	5089	7268	-3902	-353	-2179
11 CREDISA	5418	1084	1751	6502	8253	7856	9738	-3236	-1485	-1882
12 Nuevo Mundo	1168	-	3453	1168	4621	2520	5918	-4750	-1297	-3398
13 Textil Trujillo	3925	2447	1807	6372	8179	4755	6621	-249	1558	-1866
14 Fab.Hilad.Tejid."San Miguel"	848	-	8096	848	8944	4413	7517	-6669	1427	-3104
15 NELAFSA	1275	176	646	1451	2097	1258	1763	-312	334	-505
16 San Cristobal	4174	1495	1694	5669	7363	3240	7261	-1592	102	-4021
17 Incotex	2108	8	4052	2116	6168	4669	17571	-15455	-11403	-12902
18 Textiles Populares	521	-	1417	521	1938	1674	6075	-5554	-4137	-4401
TOTAL MUESTRA	70326	16026	64571	86352	150923	82467	166194	-79842	-15271	-83727

(a) Incluye : Impuesto a los Bienes y Servicios, Impuestos Especificos, Derechos a la Importación, Impuesto al Patrimonio Empresarial, Impuesto a las Remuneraciones, Tributos Municipales y otros Tributos Remuneraciones, Tributos Municipales y otros Tributos.

(b) Incluye : Seguro de accidente y enfermedades profesionales, compensación por tiempo de servicios, seguros de vida, seguro social para enfermedades y pensiones, contribuciones al SENATI, etc.

(c) Se obtiene aplicando a la columna (5) carga total el porcentaje de las ventas de exportación del Cuadro No. 3.23

FUENTE : Formularios de Estadística Industrial por Empresas - Dirección de Estadística - MICTI

CUADRO No. 3.16
INDUSTRIA TEXTIL: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS
VALOR BRUTO DE PRODUCCION, VALOR DE LAS VENTAS Y DESTINO DE LAS VENTAS 1989
(Millones de Intis)

EMPRESA	Valor Bruto de Producción	Orden de Importanc Según VBP	Valor de Ventas	Destino de las Ventas	
				Mercado Interno(%)	Exportación %
1 Bayer Industrial	195720	2	161559	51.6	48.4
2 Michell y Cia.	104974	6	86517	49.3	50.7
3 Ind. Textil Piura	148646	3	95297	27.9	72.1
4 Fab. Nacional Textil " El Amazonas"	125000	5	94623	55.5	44.5
5 Cia Textil "El Progreso"	51551	15	37465	15.9	84.1
6 Fab. de Tejidos "La Unión".	288454	1	202752	67.0	33.0
7 Nettelco	104634	7	83995	22.0	78.0
8 Fab. de Tejidos "San Jacinto"	70947	12	64228	69.9	30.1
9 Universal Textil	70034	13	55773	78.8	21.2
10 CINSA	72958	9	50179	26.4	73.6
11 CREDISA	72048	10	61110	4.8	95.2
12 Nuevo Mundo	86419	8	77456	45.5	54.5
13 Textil Trujillo	49348	16	47197	41.9	58.1
14 Fab. Hilados y Tejidos "San Miguel"	146378	4	44025	50.7	49.3
15 NELAPSA	27820	17	22606	40.0	60.0
16 San Cristobal	72198	11	108734	56.0	44.0
17 Incotex	61834	14	51539	24.3	75.7
18 Textiles Populares	21223	18	21102	13.6	86.4

Fuente : Formularios de Estadística Industrial por Empresas - Dirección de Estadística - MICTI.
Memorias de las Empresas. CONASEV

CUADRO No. 3.17
INDUSTRIA TEXTIL: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS 1989 - BALANCE ENTRE CERTEX Y LAS CARGAS
TRIBUTARIAS TEORICAMENTE REINTEGRABLES
(Millones de Intis)

EMPRESAS	Contribuc. Directa Total (a)	Contribución Directa de Exportadores (b)		CERTEX TOTAL		Balance entre Contribuc. Directa De Exportaciones y CERTEX Total (4)=(2)-(3)
		Monto	%	Monto	%	
1 Bayer Industrial	12545	6070	7.8%	12816	16.4%	-6746
2 Michell y Cia.	1438	730	1.7%	8737	19.9%	-8007
3 Ind. Textil Piura	10741	7740	11.3%	13964	20.3%	-6224
4 Fab. Nacional Textil " El Amazonas"	8541	3803	9.0%	9296	22.1%	-5493
5 Cia Textil "El Progreso"	4355	3664	11.6%	9272	29.4%	-5608
6 Fab. de Tejidos "La Unión".	33173	10959	16.4%	13950	20.8%	-2991
7 Nettelco	6192	4830	7.4%	21712	33.1%	-16882
8 Fab. de Tejidos "San Jacinto"	3720	1121	5.8%	4616	23.8%	-3495
9 Universal Textil	4924	1044	8.8%	2099	17.8%	-1055
10 CINSA	6915	5089	13.8%	7268	19.7%	-2179
11 CREDISA	7169	6824	11.7%	9738	16.7%	-2914
12 Nuevo Mundo	4621	2520	6.0%	5918	14.0%	-3398
13 Textil Trujillo	5732	3332	12.1%	6621	24.1%	-3289
14 Fab. Hilados y Tejidos "San Miguel"	8944	4413	20.3%	7517	34.6%	-3104
15 NELAPSA	1921	1153	8.5%	1763	13.0%	-610
16 San Cristobal	5868	2582	5.4%	7261	15.2%	-4679
17 Incotex	6160	4663	12.0%	17571	45.0%	-12908
18 Textiles Populares	1938	1674	9.2%	6075	33.3%	-4401
TOTAL MUESTRA	134897	72210	9.8%	166194	22.7%	-93984

- (a) Impuestos Indirectos totales mas otros Gastos de Personal, o lo que es lo mismo, carga total, menos Impuesto a la Renta (Ver Cuadro No. 3.15)
(b) Contribución Directa a la que se le ha multiplicado por el porcentaje expresado decimalmente de las ventas de exportación del Cuadro No. 3.16
FUENTE : Elaborado a partir del Cuadro No. 3.15

CUADRO 3.18
EXPORTACIONES CIUU NO TRADICIONALES 1980-1988
(VALOR MILES US\$ FOB)

	80	81	82	83	84	85	86	87	88
TOTAL E.N.T.	845085	645701	603458	457315	613659	700217	606277	683538	622413
INDUSTRIA MANUFACTURERA	758676	586401	547740	363376	511323	582580	533004	613177	564254
31 Ind. Alim., Reb., Tabaco	121756	115421	95269	52404	93960	97572	88598	114765	96385
32 Ind. Textil, Confec., Cuero	221979	221696	234713	154243	193492	212510	197063	231013	214295
321 INDUSTRIA TEXTIL	179059	168600	126021	124976	170859	201829	189275	217716	207826
3211 HILADO, TEJIDO Y A.	139816	146292	108953	111861	153385	174125	150687	167734	156806
3213 TEJIDO DE PUNTO	13125	10905	9016	4631	6858	18776	31452	42542	47623
3215 CORDELERIA	5683	4633	1221	736	1244	1754	2649	3501	111
322 PRENDAS DE VESTIR	33213	46956	103962	15523	19649	7552	5380	10768	4124
3220 Ind. Prend. de Vestir	33213	46956	103962	15523	19649	7552	5380	10768	4124
323 CUEROS Y PIELES	8660	5323	4225	13652	2860	3012	2385	2393	2294
324 IND. CALZADO DE CUERO	1047	817	505	92	124	117	23	136	51
34 IND. PAPEL, IMPRENTA, EDIT.	4734	1538	2211	2850	4247	8588	4216	1327	167
35 IND. PROD. Y SUST. QUIMICAS	108867	95131	69452	53680	78392	76010	84746	77950	66988
36 IND. MINERALES NO METALICOS	40462	18904	15432	5083	7967	9335	8709	5473	5216
37 IND. METALES BASICOS	58356	26458	28054	30022	44896	75637	68229	94476	93554
38 METALES Y MAQUINARIAS	81851	58050	66999	28869	44857	40962	34954	38020	49270
39 IND. MANUFACTURERA DIVERSAS	102524	33955	24410	30227	36019	51470	42482	46191	36272

COBERTURA : 1980-83 (100%) 84 (98%) 86 (93.9%) 87 (95.5%) 88 (82.3%)
FUENTE : LISTADO DE EXPORTACIONES 1980 - 1988 -DGA-OFINE /MEF/ ICE

CUADRO 3.20
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES POR ESTADO DE TRANSFORMACION: 1980-1988
(Millones de US \$)

AÑOS	TOTAL E.N.T.	MANUFACT. BASICOS		TOTAL	COMPOSICION % MANUFACT. BASICOS	
1980	845.1	758.7	86.4	100.0	89.8	10.2
1981	701.0	586.4	114.6	100.0	83.7	16.3
1982	762.0	547.1	214.9	100.0	71.8	28.2
1983	555.0	363.4	191.6	100.0	65.5	34.5
1984	726.0	511.3	214.7	100.0	70.4	29.6
1985	714.0	582.6	131.4	100.0	81.6	18.4
1986	648.0	533.0	115.0	100.0	82.3	17.7
1987	716.0	613.2	102.8	100.0	85.6	14.4
1988	756.0	564.3	191.7	100.0	74.6	25.4

FUENTE: GERENCIA DE EXPORTACIONES - ICE.

CUADRO No. 3.22
INDUSTRIA TEXTIL: CARACTERISTICAS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS:
ANTIGUEDAD, LOCALIZACION Y PRINCIPALES PRODUCTOS FABRICADOS.

EMPRESA	EXPORTACION		GRUPO CIU	ANTIGUEDAD (Año de Inicio)	LOCALIZACION	PRODUCTOS FABRICADOS
	Valor FOB Realizado 1989					
	Miles US	%				
Bayer Industrial	19158	1.9	3513	1972	Callao	Fibras Acrilicas
Fab. de tejidos "La Union"	14944	1.5	3211-3220	1914	Lima	Hilados y Tejidos de algodón y sus mezclas con fibras sintéticas.
Ind. Nettelco	15364	1.5	3213-3211	1965	Lima	Confeccc.Prendas de Vestir de algodón y servic.acab.
Ind. Textil Piura	12852	1.3	3211	1975	Piura	Hilados de Algodon
CINSA	11783	1.2	3211	1950	Lima	Fab. y comercializ. de tej. y telas de lana y alpaca
Fab. Nac. Textil "El Amazonas"	10705	1.1	3211	1946	Lima	Hilados de Algodon
Cia. Textil "El Progreso"	11074	1.1	3211	1975	Lca	Hilados de Algodon
CREDISA	10891	1.1	3211		Lima	Hilados de algodón
INCOTEX	11316	1.1	3213-3220		Lima	Prendas de Vestir y servicios de confección.
Michell y Cia.	7788	0.8	3211	1948	Tacna	Hilados de Lana
				1972	Arequipa	tops de Lana
Fab.Hilad.y Tejid."San Miguel"	8402	0.8	3211	1949	Lima	Hilados y tejid. de lana de oveja y/o alpaca
Nuevo Mundo	6886	0.7	3211	1949	Lima	Hilados y Tejid.de algod. y fibras sinteticas.
Textil Trujillo	6567	0.7	3211	1980	Lima	Hilados de algodón
Fab. de Tejidos "San Jacinto"	5614	0.6	3211	1896	Lima	Algodón y fibras sintéticas.
San Cristobal	5463	0.5	3213	1942	Lima	Tejidos de algodón
Textiles Populares	5286	0.5	3213-3220	1960	Lima	Fab. de Hilados y Tej.Algod. y confecc. prendas de vestir
NELAPSA	4027	0.4	3211	1964	Callao	Hilados de lana, pelos de alpaca y fib. sintetica.
Universal Textil	3263	0.3	3211	1952	Lima	Hilados y Tejid.de algod.
TOTAL MUESTRA 15 EMPRESAS	171383	17.0				
TOTAL TEXTILES	346200	34.4				
TOTAL GENERAL ENT	1005900	100.0				

Fuente : Formularios de Estadística Industrial por Empresas- Dirección de Estadística - MICTI - Memorias de EE.

CUADRO No. 3.23
INDUSTRIA TEXTIL: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS VALOR AGREGADO 1989
(Millones de Intis)

EMPRESAS	(1) VALOR AGREGADO			(2) Remuneración		(3) Excedente de Explotación		DEPRECIACION				(5) Utilidad Neta	
	Monto	VA/VBP	%	Monto	%	Monto	%	Deprec.	Deprec.	Monto	%	Monto	%
		%			en el		Adicion	total					
				(a)				Periodo	(b)	(4)			
1 Bayer Industrial	95004	48.5%	100.0%	27334	28.8%	56779	59.8%	21802	439398	461200	485.5%	-7653	-8.1%
2 Michell y Cia.	39734	37.9%	100.0%	9496	23.9%	28801	72.5%	3226	25765	28991	73.0%	-9050	-22.8%
3 Ind. Textil Piura	101390	68.2%	100.0%	14164	14.0%	83559	82.4%	25390		25390	25.0%	14288	14.1%
4 Fab.Nac.Textil"El Amazonas"	68346	54.7%	100.0%	17125	25.1%	44569	65.2%	13161	78523	91684	134.1%	-52463	-76.8%
5 Cia Textil "El Progreso"	36800	71.4%	100.0%	7952	21.6%	24523	66.6%	5052	31463	36515	99.2%	11527	31.3%
6 Fab. de Tejidos "La Unión".	145050	50.3%	100.0%	59894	41.3%	69026	47.6%	21595		21595	14.9%	-194969	-134.4%
7 Nettelco	47965	45.8%	100.0%	14350	29.9%	23714	49.4%	2367	10892	13259	27.6%	34053	71.0%
8 Fab.Tejidos "San Jacinto"	29318	41.3%	100.0%	3157	10.8%	21795	74.3%	4726	41328	46054	157.1%	2288	7.8%
9 Universal Textil	47678	68.1%	100.0%	11440	24.0%	32805	68.8%	6980	52905	59885	125.6%	5820	12.2%
10 CINSA	37221	51.0%	100.0%	13925	37.4%	17139	46.0%	5575	46928	52503	141.1%	4628	12.4%
11 CREDISA	49570	68.8%	100.0%	8207	16.6%	32208	65.0%	13271	70257	83528	168.5%	9392	18.9%
12 Nuevo Mundo	66412	76.8%	100.0%	14812	22.3%	50251	75.7%	7700	12266	19966	30.1%	2102	3.2%
13 Textil Trujillo	28468	57.7%	100.0%	6134	21.5%	16667	58.5%	19064	77447	96511	339.0%	14265	50.1%
14 Fab.Hilad.Tejid."San Miguel"	57954	39.6%	100.0%	11587	20.0%	34473	59.5%	4750	34027	38777	66.9%	5	0.0%
15 NELAPSA	19004	68.3%	100.0%	4564	24.0%	13123	69.1%	3384	24984	28368	149.3%	575	3.0%
16 San Cristobal	52182	72.3%	100.0%	9914	19.0%	37976	72.8%	6282	25962	32244	61.8%	16639	31.9%
17 Incotex	25529	41.3%	100.0%	9088	35.6%	13406	52.5%	1371	6612	7983	31.3%	373	1.5%
18 Textiles Populares	617	2.9%	100.0%	3071	497.7%	-4209	*****	958	4212	5170	837.9%	1325	214.7%
TOTAL MUESTRA	948242	53.6%	100.0%	246214	26.0%	596605	62.9%	166654	982969	*****	121.2%	-146855	-15.5%

FUENTE : Formularios de Estadística Industrial por Empresas - Dirección de Estadística - MICTI

CUADRO 3.24

INDUSTRIA TEXTIL: ACTIVO FIJO NETO, VALOR AGREGADO, DENSIDAD DE CAPITAL, PRODUCTIVIDAD-1989
(Millones de Intis)

EMPRESAS	ACTIVO FIJO NETO		VALOR AGREGADO		NO. DE TRABAJAD.	DENSIDAD PRODUCTIV. DE CAP.	
	MILL I/.	I/.79	MILL I/.	I/.79		Miles de Intis 79	
1 Bayer Industrial	164862	3.46	95004	1.99	741	4.7	2.7
2 Michell y Cia.	35159	0.74	39734	0.83	421	1.8	2.0
3 Ind. Textil Piura	147840	3.10	101390	2.13	788	3.9	2.7
4 Fab. Nac. Textil "El Amazonas"	68234	1.43	68346	1.43	894	1.6	1.6
5 Cia Textil "El Progreso"	75330	1.58	36800	0.77	334	4.7	2.3
6 Fab. de Tejidos "La Unión".	597200	12.53	145050	3.04	3850	3.3	0.8
7 Nettelco	34429	0.72	47965	1.01	617	1.2	1.6
8 Fab. de Tejidos "San Jacinto"	60290	1.27	29318	0.62	260	4.9	2.4
9 Universal Textil	36636	0.77	47678	1.00	538	1.4	1.9
10 CINSA	31229	0.66	37221	0.78	613	1.1	1.3
11 CREDISA	95576	2.01	49570	1.04	486	4.1	2.1
12 Nuevo Mundo	39513	0.83	66412	1.39	915	0.9	1.5
13 Textil Trujillo	117646	2.47	28468	0.60	262	9.4	2.3
14 Fab. Hilad. y Tejid. "San Miguel"	32442	0.68	57954	1.22	1000	0.7	1.2
15 NELAPSA	22213	0.47	19004	0.40	317	1.5	1.3
16 San Cristobal	n.d.	n.d.	52182	1.10	476	n.d.	2.3
17 Incotex	n.d.	n.d.	25529	0.54	770	n.d.	0.7
18 Textiles Populares	n.d.	n.d.	617	0.01	408	n.d.	0.0
TOTAL MUESTRA	1558599	32.71	948242	19.90	13690	2.4	1.5

FUENTE: Formularios de Estadística Industrial por Empresas - Dirección de Estadística - MICTI
Memoria 1989 de las Empresas

CUADRO 3.25
INDICADORES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

CIIU	EXPORT/ 1984	VENTAS 1989	TOTAL/ EXPORT.	INS.IMP/ INS.TOT	INSUM IMPORT	EXPORT/ IMPORT	VA/VBP	EE/VA	PRODUCTV. EMPLEO	PRODUCTV. CAPITAL
311/2	--	2.32%	5.33%	16.98%	19.30%	0.18	29.89%	64.59%	433.78	5.64
313	27.50%	0.08%	0.05%	14.35%	3.95%	0.01	64.15%	26.96%	1266.07	7.98
314	6.70%	0.00%	0.00%	24.09%	0.39%	0.00	81.12%	11.30%	3254.52	101.90
321	28.10%	16.74%	19.79%	7.01%	3.71%	3.53	42.37%	54.20%	371.09	2.85
322	0.40%	1.29%	0.58%	1.53%	0.35%	1.09	29.18%	58.26%	156.57	7.48
323	17.30%	2.32%	0.25%	13.38%	0.77%	0.21	29.99%	50.75%	237.28	4.33
324	1.20%	0.09%	0.01%	1.66%	0.13%	0.07	29.31%	46.67%	149.67	7.72
331	3.50%	0.24%	0.05%	1.00%	0.10%	0.33	28.29%	47.51%	152.58	2.16
332	--	0.38%	0.05%	2.96%	0.19%	0.17	31.17%	42.83%	138.04	6.10
341	--	0.16%	0.07%	18.77%	4.24%	0.01	28.44%	37.69%	494.71	2.36
342	--	0.02%	0.01%	15.52%	2.90%	0.00	40.29%	57.86%	357.84	3.87
351	29.60%	12.05%	4.88%	34.68%	6.07%	0.53	40.35%	48.09%	535.30	2.57
352	2.43%	2.42%	1.92%	34.89%	12.46%	0.10	38.83%	54.65%	494.82	10.15
353	--	27.51%	38.41%	9.79%	4.09%	6.22	54.42%	91.58%	4843.75	6.33
354	--	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00	45.67%	79.19%	454.52	3.28
355	--	0.53%	0.80%	43.35%	2.80%	0.02	49.81%	61.09%	578.78	7.14
356	--	0.24%	0.11%	34.37%	6.82%	0.01	38.69%	58.61%	421.68	2.87
361	--	0.00%	0.00%	6.99%	0.05%	0.00	59.33%	41.52%	288.97	6.15
362	3.00%	0.49%	0.05%	20.41%	0.79%	0.04	46.64%	50.57%	319.82	3.11
369	0.20%	0.95%	0.28%	8.33%	1.02%	0.18	46.24%	51.64%	351.54	1.61
371	0.90%	0.80%	0.25%	22.72%	3.98%	0.04	22.92%	11.31%	273.02	0.92
372	72.00%	39.41%	19.17%	3.52%	0.89%	14.26	27.91%	63.46%	636.24	1.82
381	0.50%	0.25%	0.14%	16.18%	4.00%	0.02	34.48%	53.46%	236.49	3.77
382	1.50%	2.11%	0.65%	21.21%	3.13%	0.14	47.42%	50.65%	285.42	5.20
383	25.10%	6.91%	3.95%	35.04%	8.36%	0.31	46.22%	76.97%	737.43	11.67
384	20.45%	1.58%	0.66%	38.87%	7.91%	0.05	38.59%	46.63%	453.78	7.67
385	--	1.72%	0.08%	30.52%	5.90%	0.09	44.58%	54.55%	355.97	8.09
390	42.60%	16.10%	3.17%	15.17%	1.56%	1.35	29.27%	58.44%	311.87	5.05

FUENTE: MICITI Y CONASEV.

1984 Ministerio de Industria-FOPEX. "Effects of Protection of the Domestic Market on the Peruvian Non Traditional Export Activity, 1979-1986 (Petr Hanel)

CUADRO 3.26

TASAS DE CRECIMIENTO DEL PBI Y LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES POR SECTORES
(%)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
P B I								
31 IND. ALIM.BEBIDA TABACO	-1.59	-10.37	4.78	2.03	23.24	15.07	-12.54	-21.14
32 INDUSTRIA TEXTIL	4.09	-15.26	6.19	9.26	9.14	8.90	-5.77	-10.54
321 TEXTILES	7.24	-15.63	7.35	13.79	8.44	10.68	-5.09	-9.38
323 CUERO Y SUS PROD. EXCEP	-18.44	-11.94	-8.00	-7.00	24.94	10.08	-15.77	-22.20
324 CALZADO DE CUERO	-21.02	-26.25	-3.48	2.40	8.88	-40.77	-16.10	-29.10
34 IND. PAPEL, IMPRENTA Y	-14.55	-18.77	8.14	-2.99	10.50	18.29	-1.05	-48.54
35 IND. SUST. Y PROD. QUIM.	-5.32	-17.14	6.12	2.83	23.14	17.22	-12.08	-27.55
36 IND. MINERALES NO MET.	-5.71	-17.34	-12.65	-2.80	39.48	29.90	-3.10	-34.70
37 IND. METALICAS BASICAS	-3.66	-10.74	12.03	5.75	-3.28	3.61	-22.21	10.53
38 IND. METALICAS Y MAQUIN	-21.47	-41.23	3.10	13.04	50.32	27.32	-30.86	-40.04
EXPORTAC. NO TRADICIONAL								
AGROPECUARIO	14.75	-20.00	32.14	25.68	-21.51	19.18	11.49	18.56
TEXTIL	20.09	-33.81	38.71	-5.43	-4.92	10.78	0.39	34.11
PESQUERO	-8.41	-18.37	108.75	-25.75	-10.48	-7.21	-6.80	31.25
METAL-MECANICO	-19.75	-30.77	-2.22	4.55	21.74	8.93	19.67	32.88
QUIMICO	-15.25	-14.00	9.30	-36.17	-16.67	-12.00	13.64	4.00
SIDER-METALURGICO	47.92	-22.54	7.27	45.76	-8.14	44.30	20.18	31.39
MINERALES NO METALICOS	-26.09	-50.00	0.00	-5.88	-18.75	-7.69	8.33	61.54
RESTO	43.08	-21.51	-17.81	25.00	-21.33	1.69	-5.00	66.67

FUENTE : MICTI / BCRP

CUADRO 3.27
ENCADENAMIENTOS DE LA PRODUCCION Y EMPLEO

CIIU ORIGEN	ENCADENAMIENTOS		CIIU ORIGEN	ENCADENAMIENTOS	
	PRODUCCION	EMPLEO		PRODUCCION	EMPLEO
AGROPECUARIO	1.29	4.03	3551	1.13	0.17
PESCA	1.15	1.73	3559	1.55	1.18
MINER. NO METALICA	1.06	0.34	3560	1.29	0.45
MANUFACTURA:			3561	1.78	0.69
3112	1.94	1.67	3562	1.53	0.42
3113	1.89	2.44	3610	1.58	1.37
3114	1.71	0.86	3620	1.61	1.12
3115	2.06	0.48	3691	1.65	1.64
3116	1.21	0.51	3692	2.19	0.37
3117	1.86	0.90	3699	1.50	1.61
3119	1.84	1.69	3710	1.60	0.4
3121	1.81	1.80	3720	2.22	0.73
3122	1.89	1.25	3811	1.42	1.05
3132	1.75	2.62	3812	1.90	2.47
3133	1.35	0.35	3813	1.95	1.93
3134	1.67	0.91	3821	2.23	93.09
3140	1.31	0.15	3822	1.31	0.48
3211	1.88	1.00	3823	1.27	2.18
3213	2.07	1.17	3824	1.61	0.97
3220	2.14	2.93	3825	1.36	3.59
3231	1.83	1.98	3831	1.41	0.77
3232	2.34	1.63	3832	1.43	0.9
3233	1.85	2.78	3833	1.44	0.56
3240	2.07	2.39	3841	1.58	3.38
3311	1.75	1.72	3842	1.47	99.43
3312	1.94	9.06	3843	1.52	0.14
3320	2.00	4.33	3844	1.31	0.35
3411	1.82	0.39	3849	1.92	2.39
3412	2.07	0.46	3851	1.64	0.99
3419	1.84	0.33	3852	1.12	1.18
3420	1.97	1.22	3853	1.35	3.57
3511	1.77	0.47	3901	2.51	0.84
3513	1.24	0.34	3902	1.95	13.74
3521	1.48	0.49	3903	1.94	6.4
3522	1.42	0.73	3909	1.34	1.35
3523	1.64	0.50			

FUENTE : Tesis "Los encadenamientos de producción y empleo"
 Arce, Lilian y Castagnola, Gianfranco. U. Pacifico.

CUADRO 3.29
CONCENTRACION DE LA PRODUCCION POR EMPRESA

HILADO, TEJIDOS Y ACAB. TEXTIL			TEJIDOS DE PUNTO			CONFECCION PRENDAS DE VESTIR		
EMPRESA	%VBP	PERSONAL%	EMPRESA	%VBP	PERSONAL%	EMPRESA	%VBP	PERSONAL%
Tejidos La Unión	7.93	4.19	San Cristobal	8.06	1.43	Tej. La Unión	8.25	1.16
Textil Piura	3.42	2.81	Ind. Nettalco	7.19	1.71	Induail	4.45	5.76
Michell	3.26	0.48	Incotex	5.16	5.31	Ind. Intor	2.33	0.46
El Amazonas	3.02	2.66	Tres Estrellas	4.21	1.31	Beauty Form	1.78	1.81
Universal Textil	2.79	1.68	Tinto Punto	3.48	1.01	Ind. Roinsa	0.83	0.46
Inca Tops	2.69	0.77	Textiles Populares	2.74	2.43	Ind. Laredo	0.83	0.42
San Miguel	2.45	1.84	Gracio Prado	2.42	2.70	Confecc. General	0.83	0.42
Nuevo Mundo	2.45	3.81	Textil Chavin	1.80	0.99	Walter Miranda	0.83	0.41
Credisa	2.02	1.61	Textil Boston	1.76	1.12	Marca	0.83	0.42
El Progreso	1.88	0.76	Granier	1.62	0.88	Confecc. Nino	0.83	0.41
San Pedro	1.87	0.63	Text. San José	1.55	0.80	El Modelador	0.63	0.62
Total	33.78	21.24	Total	39.99	19.69	Total	22.42	12.35

FUENTE : MICITI / Departamento de Mercados-COFIDE.

CUADRO No. 3.30
INDUSTRIA TEXTIL: PRINCIPALES VARIABLES AÑO 1985
Miles de I/. 1979

GRUPO CIU	No.de Esta- blecimiento	%	VBP a_/		VA		Personal Ocupado b_/	%
			Valor	%	Valor	%		
3211	414	20.1	147370	68.6	58643	72.0	25486	50.9
3213	423	20.6	32093	14.9	12340	15.1	7489	15.0
3220	1221	59.3	35442	16.5	10497	12.9	17091	34.1
TOTAL	2058	100.0	214905	100.0	81480	100.0	50066	100.0

a_/ El valor bruto de la producción (VBP) está compuesto por la suma de los valores de bienes producidos por el establecimiento, los ingresos por trabajos realizados para terceros, la venta de artículos vendidos sin transformación, la venta de electricidad y otros ingresos percibidos en el año.

b_/ Promedio anual de personas ocupadas, empleadas y obreros.

FUENTE : Oficina Sectorial de estadística industrial - MICTI.

CUADRO No. 3.31
VALOR BRUTO DE PRODUCCION DE LAS 10 MAYORES EMPRESAS TEXTILES 1985 - 1989

EMPRESAS	VALOR BRUTO DE PRODUCCION				Variación % Promedio Anual 1989/1985 (%)
	Mill.I/. corrient.	Mill.I/. 1979(a)	Mill.I/. corrient.	Mill.I/. 1979(b)	
1 Fab. de Tejidos "La Unión".	785	14.6	288454	6.1	-58.6
2 Bayer Industrial			195720	4.1	
3 Ind. Textil Piura	271	5.0	148646	3.1	-38.1
4 Fab. Hilad. Tejidos "San Miguel"	194	3.6	146378	3.1	-14.9
5 Fab. Nac. Textil "El Amazonas"	239	4.5	125000	2.6	-41.0
6 Michell y Cia.	258	4.8	104974	2.2	-54.1
7 Nettelco	124	2.3	104634	2.2	-4.9
8 Nuevo Mundo	194	3.6	86419	1.8	-49.8
9 CINSA	143	2.7	72958	1.5	-42.7
10 CREDISA	160	3.0	72048	1.5	-49.3

(a) Deflactor utilizado 1985: 53.7

(b) Deflactor utilizado 1989: 47648.7

FUENTE : Proviene del Cuadro 3.23

CUADRO 3.32
 INDICE DE EMPLEO SEGUN SECTORES 1 /
 BASE 1979=100

	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
INDUSTRIA	101.9	103.0	101.6	96.2	86.1	85.0	90.1	97.7	95.6	85.1
COMERCIO	101.2	103.5	106.7	100.3	91.8	90.4	93.3	95.9	96.6	88.9
SERVICIOS	101.6	102.8	105.8	106.9	104.9	105.9	108.1	110.7	117.7	111.9

1 / En base a la Encuesta de establecimientos de 100 a más trabajadores.
 NOTA: Promedio anual Lima-Metropolitana
 FUENTE: Ministerio de Trabajo / Compendio Estadístico 1989-90.INE.

CUADRO 3.33

INTENSIDAD DE MANO DE OBRA DE LAS RAMAS CIIU :SECTOR FABRIL Y NO FABRIL

CIUU ORIGEN	EMPLEO MIP (1)	EMPLEO MICTI (2)	ACT.FIJO FABR.MICTI (3)	ACT.FIJO TOTAL (4)	L/ACT.FIJO TOTAL (1)/(4)
31 ALIMENTOS	107290	51656	153460718	244903848	0.000438
32 TEXTILES	177339	58737	95355170	22478507	0.007889
33 MADERA	72946	15385	14935730	56685929	0.001287
34 PAPEL	25098	17554	49898425	60540264	0.000415
35 QUIMICOS	45403	39680	125413941	145579551	0.000312
36 MET. NO FERROSOS	25678	16856	57736558	68103185	0.000377
37 MET. BASICOS	20511	16972	66400177	71621481	0.000286
38 MAQUINARIA	66645	50794	82668517	116301023	0.000573
39 OTROS	7491	4248	5755263	8329685	0.000899

FUENTE : MIP 1979, Estadística Industrial, MICTI.

Investigación de Mercedes Araoz Fernandez y Juan R. Rodriguez E.

"El Empleo como objetivo dentro de una estrategia de desarrollo industrial en el Perú: Identificación sectores claves".

CUADRO 3.34
RAMAS INDUSTRIALES CON ALTA Y MEDIANA INTENSIDAD DE
MANO DE OBRA Y PARTICIPACION EN EL EMPLEO DE VALOR
AGREGADO SECTORIAL

ORDEN	CIIU	DESCRIPCION	PARTICIPACION EN			
			EMPLEO %	VA %	VA/L	VA/K
INTENSIVO EN MANO DE OBRA:						
1	3220	Prendas de Vestir	5.46	2.38	A	A
2	3320	Mueles y acc. de madera	2.41	0.71	A	A
3	3240	Calzado, exc.de caucho	2.58	1.42	M	A
4	3420	Imprentas y editoriales	3.90	1.93	M	M
5	3691	Productos de arcilla	1.58	0.76	M	M
MEDIANAMENTE INTENSIVO EN MANO DE OBRA:						
6	3832	Radio,telev. y comunic.	1.42	1.37	M	A
7	3117	Product. de Panaderia	4.49	2.48	M	M
8	3829	Maquin. y equipo, otros	1.86	1.50	M	M
9	3311	Aserraderos y otros	3.20	1.23	A	B
10	3699	Minerales no met.otros	1.36	0.71	M	M
11	3522	Prod.farmac. y medicam.	2.79	2.00	M	M
12	3813	Metálicos estructurales	1.22	0.76	M	M
13	3119	Cacao,chocol.y confit.	1.12	0.94	M	M
14	3909	otras indust. no espec.	1.08	0.77	M	M
15	3529	Prod. Químicos,otros	1.57	1.68	M	A
16	3843	Vehículos,automóviles	3.22	3.23	M	M
17	3213	Tejidos de punto	2.22	1.51	M	M
18	3819	Metálicos, otros	1.07	2.60	M	B
19	3620	vidrio y prod. de vidrio	1.72	0.81	A	M
20	3121	Prod. alimenticios otros	1.37	1.52	M	A
21	3112	Prod. lácteos	1.12	1.00	M	M
22	3134	Bebidas no alcohólicas	1.60	2.18	B	A

(A) = Altamente intensivo
(M) = Medianamente intensivo
(B) = Bajamente intensivo

FUENTE : Estadística Industrial, MICTI.
Investigación de Mercedes Araoz F. y Juan R. Rodríguez. E.
"El empleo como objetivo dentro de una estrategia de desarrollo
Industrial para el Perú : Identificación sectores claves".

CUADRO 3.35
INDUSTRIA TEXTIL: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS, NUMERO DE TRABAJADORES Y REMUNERACIONES ANUALES 1989
(Millones de Intis)

EMPRESAS	NUMERO DE TRABAJADORE			REMUNERACIONES TOTALES						REMUNERACIONES PROMEDI			
	Emplead	Obrero	Total	Emplead	Obrer.	Sub Total	O.G.P.		Total	Emplead	Obrer.	Sub Total	Total
							Monto	%					
1 Bayer Industrial	220	497	717	9648	12666	22314	5020	22.5	27334	43.9	25.5	31.1	38.1
2 Michell y Cia.	126	424	550						9496	--	--	--	17.3
3 Ind. Textil Piura	99	689	788	2905	4185	7090	7074	99.8	14164	29.3	6.1	9.0	18.0
4 Fab.Nac.Textil"El Amazonas"	286	608	894	5168	7998	13166	3959	30.1	17125	18.1	13.2	14.7	19.2
5 Cia Textil "El Progreso"	51	283	334	1730	5029	6759	1193	17.7	7952	33.9	17.8	20.2	23.8
6 Fab. de Tejidos "La Unión".	714	3136	3850	12598	30254	42852	17042	39.8	59894	17.6	9.6	11.1	15.6
7 Nettalco	407	210	617	11058	1319	12377	1973	15.9	14350	27.2	6.3	20.1	23.3
8 Fab.Tejidos "San Jacinto"	55	205	260	1035	1738	2773	384	13.8	3157	18.8	8.5	10.7	12.1
9 Universal Textil	112	435	547	4635	5344	9979	1461	14.6	11440	41.4	12.3	18.2	20.9
10 CINSA	163	450	613	2311	8065	10376	3549	34.2	13925	14.2	17.9	16.9	22.7
11 CREDISA	178	308	486	3990	2466	6456	1751	27.1	8207	22.4	8.0	13.3	16.9
12 Nuevo Mundo	215	400	615	4237	7122	11359	3453	30.4	14812	19.7	17.8	18.5	24.1
13 Textil Trujillo	91	171	262	1971	2356	4327	1807	41.8	6134	21.7	13.8	16.5	23.4
14 Fab.Hilad.Tejid."San Miguel"	255	745	1000	2051	3356	5407	6180	114.3	11587	8.0	4.5	5.4	11.6
15 NELAPSA	57	260	317	1356	2562	3918	646	16.5	4564	23.8	9.9	12.4	14.4
16 San Cristobal	148	328	476	3303	4917	8220	1694	20.6	9914	22.3	15.0	17.3	20.8
17 Incotex	165	605	770	2200	2836	5036	4052	80.5	9088	13.3	4.7	6.5	11.8
18 Textiles Populares	295	113	408	682	972	1654	1417	85.7	3071	2.3	8.6	4.1	7.5
TOTAL MUESTRA	3637	9867	13504	70878	103185	174063	62655	36.0	246214	19.5	10.5	12.9	18.2

FUENTE: Formularios de Estadística Industrial por Empresas - Dirección de Estadística - MICTI
Memoria 1989 de las Empresas

CONCLUSIONES

1. Las exportaciones no tradicionales, desempeñan un papel importante en la estrategia del desarrollo económico del país; no sólo, por ser la vía más factible en la mayor generación de divisas (dado la alta dependencia de las exportaciones tradicionales a las fluctuaciones de los precios internacionales), necesaria para evitar las sucesivas crisis del sector externo, sino por los efectos directos e indirectos sobre la economía.
2. La política de promoción de exportaciones no tradicionales comenzó a considerarse un ingrediente necesario de la estrategia de desarrollo; a partir de la mitad de la década de los setenta, con mayor énfasis desde fines, debido a las sucesivas dificultades en la balanza de pagos.
3. Desde 1969 se ha implementado un régimen de promoción a las exportaciones no tradicionales, que ha experimentado sucesivas modificaciones. Las modificaciones más importantes han dado lugar a diferentes etapas a saber: de 1969 a 1976, de 1976 a 1981, de 1981 a 1984, de 1984 a 1990 y de 1990 en adelante. La promoción a la exportación no tradicional no se circunscribe únicamente a incentivos tributarios, crediticios, comerciales, etc. de una determinada etapa, sino que se vincula al resto de políticas e instrumentos pertenecientes a la política económica en general, resaltándose la política cambiaria, arancelaria, fiscal, financiera, de precios y salarios, laboral, etc.

4. Los diferentes gobiernos le otorgaron mayor o menor importancia a la promoción de exportaciones de acuerdo a los períodos de recesión o expansión de la economía (unidos a períodos de déficit y superávit en la balanza de pagos. Reflejándose, en la falta de continuidad y en la incoherencia de las políticas implementadas; que lejos de corregir las deficiencias existentes, los ha desvirtuado de su objetivo inicial.
5. Los efectos macroeconómicos de la promoción de las exportaciones no tradicionales son generalmente de corto plazo y no permanentes, lo que le ha dado la función de ser un instrumento de ajuste estructural y no de desarrollo.
6. Se considera metodológicamente apropiado distinguir tres tipos de efectos para evaluar la política de promoción a las exportaciones no tradicionales: a) "efecto divisas", orientado a ponderar el efecto de la política sobre la balanza de pagos con el exterior; b) "efecto fiscal", en relación con el impacto de la política sobre las finanzas fiscales y, c) "efecto desarrollo nacional", que se refiere a la incidencia de la política sobre aspectos esenciales de la problemática económica nacional. A los aspectos de la balanza de pagos y fiscales se agregan desarrollo industrial, producción y empleo.
7. De la evaluación de las políticas de promoción a las exportaciones no tradicionales principalmente de 1978 a la fecha se derivan las siguientes conclusiones:
 - a) El crecimiento dinámico registrado en diferentes etapas de las exportaciones no tradicionales, se explica fundamentalmente por el acentuado proceso de devaluación y liberalización del tipo de cambio, la

contracción de las ventas al mercado interno (por contracción de la demanda interna) y por un contexto internacional favorable. En este contexto los incentivos tributarios (CERTEX), aunados al proceso de subvaluación de la fuerza de trabajo nacional, han dado origen a sobre ganancias por parte del sector exportador no tradicional.

- b) El instrumento más importante del régimen de promoción ha sido el reintegro tributario (CERTEX), como su nombre lo indica debe suponer la devolución de los impuestos internos que teóricamente no deben exportarse. Pero que a constituido, una carga onerosa para las finanzas públicas, a la vez, que ha contribuido al proceso de traslación de recursos del conjunto de la economía hacia los exportadores no tradicionales, vía el estado.
- c. Quedando demostrado, lo anterior en el Capítulo III. Los reintegros tributarios exceden a los montos de los impuestos internos generados por la actividad exportadora no tradicional, que según las normas del GATT, son susceptibles de reintegrarse. En 1989 el estado habría otorgado un subsidio neto (transferencia neta) de 35,914 miles de dólares (sobre la contribución directa que se aproxima al total de impuestos susceptibles a reintegrarse).
- Cabe señalar que la transferencia neta no se destina a todos los sectores económicos de las exportaciones no tradicionales, sino que son algunos los que reciben la mayor parte de dicha transferencia: El sector textil en primer lugar, y luego el pesquero recibiendo una transferencia neta equivalente al 42.1% y 48.1% respectivamente, del total de Certex que se le otorga.

Asimismo, con la información por principales empresas exportadoras textiles, se establece una mayor concentración de dicha transferencia en pocas empresas.

- d) La política de promoción, en general, y la implementación de los instrumentos de promoción como el Certex, en particular, no ha generado la exportación de productos con elevado porcentaje de valor agregado nacional; favoreciendo en algunos casos por igual al insumo y al productos elaborado. En 1980 el 90% de las exportaciones no tradicionales eran manufacturadas, reduciéndose el porcentaje al 75% en 1988.
- e) Así, no implica una modificación del aparato productivo, al no haber generado exportaciones de productos con alto valor agregado. Por otro lado, ha fomentado la descapitalización neta del país, mediante el abaratamiento de los recursos nacionales, especialmente mano de obra y materias primas; al contribuir el Certex a que muchos productos se ofrezcan por debajo de sus costos de producción.
- f) La asociación de la recuperación económica con el fomento a la exportación no tradicional en el sentido de efecto-causea es completamente inexacto. Ubicándose la política económica general, implementada en los últimos años, detrás de ésta supuesta relación, orientada, por su naturaleza, a las necesidades internas.
- g) En lo que respecta a la distribución del ingreso que se desprende de las exportaciones no tradicionales: los propietarios del capital destinado a la exportación no tradicional son favorecidos con respecto a los exportadores tradicionales y a los empresarios de actividades orientadas al mercado interno, además, un

conjunto reducido de grandes empresas se llevan la mayor parte de los beneficios de la promoción.

8. Por otro lado, el logro de un sector exportador dinámico y que contribuya realmente en forma positiva al desarrollo económico del país, debe implicar la planificación esencial de la economía y del comercio exterior, así los esfuerzos que habrían de emprenderse en adelante en este campo serían tan importantes de manera de revertir la tendencia deficitaria de la balanza de recursos, sin mermar las perspectivas de crecimiento y desarrollo. En este sentido, pasa por la reestructuración, en particular, de su aparato productivo y no sólo en la superación de temporales desequilibrios en los grandes agregados macroeconómicos.

9. Para la determinación del papel que desempeñaría la actividad exportadora en la política global se tendrá en cuenta las principales dificultades, claramente identificables, que afrontaría en adelante respecto al entrono internacional:
 - a. Un entorno internacional desfavorable que significará la continuidad de las tendencias actuales del comercio mundial y del funcionamiento del sistema monetario y financiero internacional. Agregándose a ello las repercusiones que puedan generar el reforzamiento del cuadro depresivo en la economía mundial, por la fragilidad e inestabilidad del sistema económico de los principales países industrializados, mayormente EEUU.
 - b. El recrudecimiento del proteccionismo por parte de los países industrializados -con énfasis en medidas para-arancelarias- afectaría nuestros productos manufacturados.

- c. La renuencia de la comunidad financiera internacional a otorgar créditos voluntarios (frescos) a los países endeudados como el nuestro.
 - d. La inestabilidad del dólar frente a otras monedas.
 - e. Tendencias de la inversión extranjera internacional a desplazarse a países del Tercer Mundo - fuera de América Latina- y de la preferencia de los nuevos flujos de inversiones a asumir modalidades que conlleven menos capital de riesgo.
10. El diseño de la nueva estrategia, involucra la necesidad de reclasificar nuestra exportación dándole la categoría de productos primarios y/o semi-elaborados, productos elaborados (manufacturas), a partir de la cuál se facilitaría el diseño de una política global de exportación. A la vez, requiere conocer que producir, que importar y que exportar, precisamente para un mejor redireccionamiento de la inversión, es decir, identificar las ventajas comparativas dinámicas del país.
11. Es necesario, de un tratamiento integral y de largo plazo de las exportaciones, dejándose de lado el tratamiento coyuntural otorgado precisamente en los casos de alerta roja en las reservas y focalizado particularmente en el rubro de los no tradicionales.
12. En el corto plazo, debe buscarse desarrollar aquella producción exportable con mayor capacidad de respuesta inmediata de divisas, sin descuidar las prioridades del mediano plazo.

En una primera aproximación, esta mayor capacidad de respuesta en el corto plazo de la producción exportable se encuentra dentro de las no tradicionales

principalmente en:

- . Confecciones
- . Artesanías
- . Productos agropecuarios
- . Minerales no metálicos
- . Maderas, muebles y otros.

13. El Estado puede contribuir transitoriamente a organizar la oferta exportable principalmente de pequeños y medianos productores, sobre todo de aquellos de las regiones deprimidas. En ese sentido, pueden conformarse talleres bajo formas asociativas de producción y comercialización para potenciar directamente al productor artesanal, pequeños y medianos productores.
14. La política de Promoción de exportaciones debería contemplar un conjunto de medidas para premiar la conquista y/o apertura de nuevos mercados y por otro lado, deberá plantear la reconquista de los mercados tradicionales. En lo posible se buscaría un intercambio más equilibrado con las principales zonas económicas y/o bloques de países con los cuales comercia el país.
15. Por otro lado, el nuevo esquema de promoción integral tomará como criterios la promoción de exportaciones con menor componente importado directo e indirecto, generadores de empleo y de articulación productiva, entre otros.
16. Asimismo, debe involucrar la política de promoción a los diferentes sectores comprometidos, en una actitud participatoria y concertadora. Los aranceles, subsidios y otros instrumentos deben ser negociados con los representantes del sector, basados en metas específicas de exportación e integración nacional por ramas de

actividad. Las metas se realizarán por productos, firmas e industrias, ligadas a premios específicos y reconocimientos públicos.

17. Entre los instrumentos a utilizar dentro de la política de promoción integral de las exportación se tendrá en cuenta:
 - a. Compensar los efectos a la protección de los bienes importables para que los exportadores utilicen esos insumos a precios internacionales. Una forma es restituir al momento de exportar los impuestos pagados en el internamiento, o, reducir al máximo los tramites y exigencias para el internamiento temporal de esos insumos, libre de aranceles y sobretasas.
 - b. Debe considerarse una forma de compensación directa como el CERTEX, pero que sea otorgado en forma temporal y proporcional al valor agregado nacional; a la vez que opere como una devolución de los impuestos. Será fijada de acuerdo a los impuestos directos pagados y como compensación a la insuficiencia de la tasa de cambio si el caso lo requiere y de otro tipo de ineficiencias, mientras subsistan de esta forma el costo fiscal no tendría que ser negativo.
 - c. Se debe considerar una política de inversiones tanto públicas como privadas. La inversión pública se orientara a dotar de la infraestructura adecuada a la actividad, desde puertos hasta carreteras y comunicaciones.
 - d. De esta forma la política de promoción considerará la reducción de gastos generales para los potenciales o actuales exportadores. Reducción de costos de transporte, almacenaje y gastos aduaneros hasta la promoción de la comercialización internacional.

BIBLIOGRAFIA

1. ABUSADA S., Alejandro. "Evaluación de la producción y comercialización del algodón en el Perú". 1962- 1986.
2. ALVAREZ de la TORRE JARA, Mariano. "Reflexiones sobre el aporte neto de las exportaciones de bienes" Moneda-BCRF. Julio 1988.
3. ARCE, Lillian. "Promoción de exportaciones y Zonas Francas". BCRF . Revista Moneda. Agosto 1988.
4. ARMAS, A., L. PALACIOS y ROSSINI Renzo. " El Sesgo Antiexportador de la Política Comercial Peruana: Un Estudio de Protección Efectiva a la Minería". Mimeo, B.C.R., 1989
5. ARAOZ, Mercedes. "El Empleo como objetivo de una estrategia de Desarrollo Industrial para el Perú: Identificación de sectores claves". Reactivación Industrial de Corto y Mediano Plazo. Fundación Friedrich Ebert. 1986.
6. BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU. Memorias (Varios años)
7. BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU. "El Sector Externo y las Reservas Internacionales, Lima, Junio 1982.
8. BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU. "Perú: Compendio Estadístico de Comercio Exterior y Política Cambiaria, Lima, diciembre 1988.

9. BANCO INDUSTRIAL DEL PERU. Acción Crediticia del Fondo de Exportaciones no Tradicionales - FENT 1973-1978". Oficina de Estudios Económicos. Lima, 1979.
10. BASTIDA, María del Pilar, POOLEY, Mónica. "El Sistema Textil Algodonero Tangüis: Relaciones de Poder y Posibilidades de Concertación". Tesis U.P. 1988.
11. BOONEKAMP Clemens, "Las restricciones Voluntarias de Exportación". Rev. Finanzas y Desarrollo. Vol. 24. Dic. 1987.
12. BOLONA B., Carlos y LLOSA T., Augusto. "Análisis y Evaluación del Comercio Peruano con el Grupo Andino 1960-1978. Tesis. Universidad del Pacifico. 1979.
13. CENTRO DE INVESTIGACION UNIV. PACIFICO. "Certex: Resultado y Alternativas ". Fundación Friedrich Ebert. Agosto 1980.
14. COFIDE "Diagnóstico, Posibilidades de Reestructuración y Perspectivas de la industria textil peruana" Julio 1988.
15. EGUREN, Fernando; FERNANDEZ BACAN Y Tume. "Producción Algodonera e industria Textil en el Perú". Lima 1981.
16. FALINZYLBER, F.; "El Sector Industrial y la Fragilidad Externa de América Latina". Cap. III-7. 1983.
17. FERRARI A., César. "Política Económica Teoría y Práctica en el Perú". Fundación Friedrich Ebert. Lima, 1989.

18. FERRARI A., César. "Comercio Exterior y Desarrollo. Perú 1950- 1990. Fundación Friedrich Ebert. Lima, Set. 1990.
19. FOPEX. "Evaluación general y posibilidades de exportación de las Trading Companies Peruanas" Alpha Consult S.A. 1986
20. GILARDI, Juan Carlos. "El Algodón Peruano como Insumo de la Industria Textil Peruana". Tesis 1985
21. GUTIERREZ, Luis. "Realidad Económica peruana. Problemas Actuales y Alternativas" Editado por el Instituto de Investigaciones de UNMSM. 1984
22. GUTIERREZ. Luis. "Políticas de Promoción de las Exportaciones no Tradicionales en el Perú 1969-1981". Seminario sobre Estrategias y Políticas de Industrialización en el Perú. Desco 1982.
23. HANEL, Peter. "Efectos de la Protección al Mercado Interno en la Actividad Exportadora no Tradicional, 1979-1986". Rev.Economía, Universidad Católica del Perú. Vol. XI, No. 21. Lima, Junio 1988.
24. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA.. "Compendio Estadístico (Varios Años).
25. LEON, Javier. "Política Comercial: Promoción de Exportaciones o Sustitución de Importaciones?" Apuntes 18 I Semestre de 1986. CIUF.
26. MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS. "Análisis de los instrumentos de promoción de las exportaciones no tradicionales". Vice-Ministerio de Comercio 1984 Oficina de Estudios y Política Comercial.

27. ORDONEZ, C. Ramiro. "El criterio del Valor Agregado como incentivo a las exportaciones no tradicionales: El caso de la lana de Alpaca" Tesis 1981 U.F.
28. PAREDES, Carlos. "La política cambiaria y Promoción de exportaciones en el Perú" GRADE 1986.
29. PAREDES, Carlos. "Política Económica, Industrialización y Exportaciones Manufactureras en el Perú" GRADE 1988.
30. REVESZ, Bruno. "Estado, Algodón y Productores Agrarios". CIFCA 1982.
31. RIZO PATRON, Jorge, PEDREROS, Antonio "Perspectivas Sectoriales de la Exportación no Tradicional" Apuntes Año VI. 1981.
32. SCHYDLOWSKY, Daniel; HUNT, Shane y MEZZERA, Jaime. "La Promoción de Exportaciones No Tradicionales en el Perú" ADEX 1983.
33. TAVARA, José. "Reactivación Selectiva y Estructura Industrial en el marco analítico de Insumo-Producto" Reactivación Industrial: De Corto a Mediano Plazo Fundación Friedrich Ebert. 1986.
34. TELLO, Mario. "Estabilización y Exportaciones: La Crisis Económica en el Perú 1985-1989" Revista Moneda BCRF. Junio 1989.
35. VALDEZ, Cecilia. "El Financiamiento como instrumento de Promoción de Exportaciones no Tradicionales en el Perú 1969-1977" Tesis U.F. 1978

36. VEGA-CENTENO, Máximo. "Desarrollo Industrial y Exportaciones Industriales" Revista Economía Vol. XI No 21. PUCP. 1988.
37. WELCH, L.S. u WEINDERSHEIM Paul. " Export Promotion Policy: A New Approach". Universidad de Upsala 1978.
38. WERNER INTERNATIONAL MANAGEMENT CONSULTANTS. " Análisis Comparativo entre la Industria Textil Peruna y Korea, Taiwan, Hong Kong y Brasil". Comité Textil. S.N.I. Enero 1981.
39. ZERIO John; CARRADA Bravo F. " Políticas para Promover Exportaciones". Rev. de Comercio Exterior. Vol. 39. No. 1. México 1989.

A N E X O S

ANEXO 1

La industria manufacturera textil, según la clasificación internacional industria Uniforme (CIIU) está clasificada en los siguientes subsectores:

Agrupacion	Grupo	Titulo
321		Fabricacion de textiles.
	3211	Hilado, tejido y acabado de textiles.
	3212	Articulos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir.
	3213	Fabricas de tejidos de punto.
	3214	Fabricacion de tejidos de punto.
	3215	Cordeleria
	3219	Fabricacion de textiles no especificada en otra parte (u.e.p.)

El número de ramas productivas que intervienen en forma directa o indirecta en su proceso de producción es variado. Podría precisarse que las etapas que la conforman, con relación al grado de integración e interdependencia con

otros sectores, son: la agropecuaria (producción de lanas y algodón), la manufacturera (industria textil y química); y las actividades complementarias (desmote de algodón y comercialización). (Ver Esquema)

Grupo 3211 Hilado, Tejido y Acabado de Textiles

Preparación de las fibras para hilarlas mediante procesos tales como el desmote, enviado, macerado, limpieza, cardado, peinado y carbonizado; molinaje; hilado; tejido; blanqueo y teñido; estampado y acabado de hilados y tejidos. Manufactura de tejidos de poca anchura y otros artículos textiles menudos; fabricación de encajes, tejidos trenzados y otros productos primarios. Fabricas de hilados, tejidos y yute.

Esta rama, abarca más de 400 establecimientos y ocupa cerca de 26,000 personas explicando el 69% del VBP y del VA el 72% de este sector.

Grupo 3213 Tejido de Punto

En este subsector, se encuentran establecimientos tales como fábricas de calcetería y tejidos de punto, dedicados a la fabricación de ropa interior y de vestir incluyendo además los procesos de blanqueo, teñido y acabado de productos.

Esta rama abarca, al igual que la anterior, más de 400 establecimientos, sin embargo ocupa a cerca de 7,500 personas. Explica, sin considerar a la actividad de confecciones tanto el 15% del VBP, como del VA total del sector textil. En la mayoría de los casos se abastece de insumos de las empresas del primer rubro, cuando se demandan fibras naturales; o, en todo caso de empresas vinculadas al sector petroquímico, en el caso de demandar fibras sintéticas y/o artificiales.

Grupo 3220 Confección de Prendas de Vestir

Esta rama productiva incluye la manufactura de prendas de vestir el corte y costura de telas, pieles y cueros y otros materiales. Este grupo si bien pertenece a la misma división que los sectores antes mencionados, no pertenece a la misma agrupación. Sin embargo, es evidente su incorporación directa en el accionar y el análisis del sector textil global.

Una característica común a este grupo se circunscribe al hecho de estar principalmente constituido a nivel de pequeñas y medianas unidades productivas, con un promedio de 1,200 establecimientos (el más amplio de toda la actividad textil) que ocupan a 17,000 personas. Es muy importante destacar la informalidad vinculada a esta actividad, según estimaciones de institutos especializados, unicamente considerando la fuerza de trabajo empleada informalmente por este sub-sector equivale al 60% del total de personas empleadas en la totalidad de la actividad de Confección de Prendas de Vestir

ANEXO 2-A

1.- INCENTIVOS TRIBUTARIOS

Los incentivos tributarios fueron:

- a) La exoneración y devolución de los derechos de importación que logran los insumos de origen externo.
- b) El reintegro del impuesto a los Bienes y Servicios que gravaba los insumos nacionales incorporados en las manufacturas exportadas.

Para efectivizar los subsidios se creó el CERTEX; las modificaciones que ocurrieron durante este regimen se refieren fundamentalmente a la ampliación de la nómina de productos agregándose a los manufacturados productos artesanales y agropecuarios. También se produjeron aumentos en los porcentajes del subsidio que hicieron que el promedio del CERTEX otorgado pasara del 15% del valor FOB en 1970 a 19% en 1975.

2.- INCENTIVOS FINANCIEROS

Mediante el D.L. No. 19625 del 28 de Noviembre de 1972 se creó el Fondo de Exportaciones no Tradicionales (FENT) y desde 1973 la principal fuente de recursos del FENT fueron las asignaciones en moneda nacional del Programa Monetario del BCR con estos recursos se financiaba el total de las exportaciones no tradicionales cubriendo el 80% del valor FOB de cada exportación.

El financiamiento vigente entre 1974 a Junio de 1976 y

	Tasas de Interes
- BCR al Banco Industrial	2%
- Créditos directos del Banco Industrial a Empresas	6% (+1%por comisión)
- Créditos a Intermediarios diarios Financieros:	
Banco Industrial a Intermediario Financiero	5%
Intermediario Financiero a Empresas	7%

Fuente : Banco Industrial del Perú (BIP).

Hasta mediados de 1976 se aplicaba en promedio una tasa de interes del 8%, siendo la vigencia en el mercado de 13%.

Las modalidades de crédito seran: Créditos de Pre-embarque, Créditos de Post-embarque, Créditos de Pre-Inversión, Créditos al comprador. Concentrandose el FENT durante este periodo en operaciones de financiamiento de Pre y Post embarque, siendo los plazos de financiamiento más usuales alrededor de 180 dias.

ANEXO 2-B**1. INCENTIVOS TRIBUTARIOS**

De acuerdo al Art. 1 del Decreto Ley 21492 de Mayo de 1976, se establecio el siguiente regimen de incentivos por el término de 10 años:

- a) Exoneración total y automática de los derechos aduaneros y demás impuestos que afecten a la exportación;
- b) Reintegro Tributario Compensatorio básico, certex, para los productos incluidos en la Lista de Productos de Exportación No Tradicional, hasta un porcentaje máximo del 40%
- c) Un CERTEX adicional del orden del 10% para aquellos productos elaborados por empresas descentralizadas y un CERTEX adicional del 2% para aquellos productos cuya exportación sea nueva;
- d) Excepcionalmente, cuando convenga a los intereses de la economía nacional, se otorgará un CERTEX complementario del orden del 10%.

Para ello mediante el Art. 3 se dispuso se aprobara mediante D.S. la Lista de Productos considerados de exportación tradicional, así como de Exportación no tradicional, y por consiguiente, sujetos a los beneficios establecidos en la Ley de Incentivos para la Exportación No Tradicional.

Aprobándose por D.S. No. 015-76-CO/CE, del 8 de Junio de 1976, la primera lista en la que se encuentran productos tales como: harina y aceites de pescado, cobre, hierro, plomo, zinc, plata, oro, algodón, azúcar, lanas, petroleo y derivados, etc. la segunda lista se sancionó mediante D.S. No. 018-76-CO/CE del 28 de Junio del mismo año, conteniendo las correspondientes asignaciones de CERTEX, los productos no tradicionales no incluidos en esta última lista solicitan la correspondiente calificación al Ministerio de Comercio dando lugar a sucesivas Resoluciones Supremas ampliatorias. Para los productos artesanales se requeria una clasificación adicional de la Dirección de Artesanias del Ministerio de Industrias.

Se establece cuatro tipos de certex uno básico y tres adicionales o complementarios.

A) CERTEX BASICO

En el Art. 7 del nuevo regimen, se precisaron los criterios y las ponderaciones para determinar el monto de los CERTEX básico a ser asignado:

CRITERIOS	PUNTAJE	PONDERACION
1. Capacidad de Generación de divisas	10 a 20	25 %
2. Participación de factores nacionales:		45
a) Insumos Nacionales	5 a 25	(25)
b) Participación nacional en el valor agregado.	2 a 10	(10)
c) Absorción de mano de obra	2 a 10	(10)
3. Importancia del producto en el desarrollo:		30
a) Prioridad sectorial	5 a 10	(10)
b) Grado de elaboración	8 a 20	(20)
	TOTAL	100

Los resultados obtenidos para productos se aplican considerando que el 100% corresponde al porcentaje máximo del CERTEX básico que consiste en el 30% del valor FOB de exportación.

Mediante Resolución Ministerial No. 508-76-CO el 3 de Marzo de 1976 se definió una metodología para la aplicación de los criterios y ponderaciones.

El 24 de Agosto de 1976 mediante Resolución Ministerial 801-76-CO se completa la metodología de criterios y ponderaciones anteriormente descrito, estableciéndose un sistema especial de cálculo para:

- Materias primas exportadas con niveles mínimos de transformación.
- Productos agropecuarios alimenticios
- Productos pesqueros.

Para el primer caso se dejó de aplicar el criterio de grado de elaboración, asignándole 0, y respecto del criterio de generación de divisas sólo se adjudicaría el menor puntaje de la escala. Con esta disposición se trataba de controlar la distorsión por la que determinados minerales apenas elaborador eran

exportados a precios menosque la materias primas correspondientes (caso Zamac).

Se modifican los criterios para los productos agropecuarios alimenticios dada su prioridad en el abastecimiento interno:

- Asignandole el puntaje más bajo a la generación de divisisas (10 puntos).
- Rebajandole el puntaje correspondiente al grado de elaboración:

Grado de Elaboración	Puntaje
Prod. Semielaborados (Grado 2)	8
Prod. Estado Natural (Grado 1)	3

- Se desminuye la escala de prioridad sectorial:

Prioridad Sectorial	Puntaje
Sectores estrategicos y básicos	3
Sectores complementarios	2
Sectores no prioritarios	1

Finalmente, se diseñó una escala especial para calificar el grado de elaboración de los productos pesqueros:

Producto	Grado de Elaboración	Puntaje
Conservas en filete	6	20
Conservas en demas tipos	5	17
Congel. filete y secos salados	4	14
Congelados descabezados/aviscer.	3	11
Productos varios		8
Congelado mamiferos marinos y pescados enteros	Grado de elaborac. mínimo.	0

El Reintegro Tributario se operativizaba a través de la entrega de un documento (CERTEX) de naturaleza nominal a nombre del exportador que se podía transferir por endoso. El reintegro era otorgado en moneda nacional al tipo de cambio del día de control de embarque y de acuerdo al porcentaje establecido sobre el valor FOB de la exportación y era gravado por el impuesto a la renta.

B) EXONERACION DE IMPUESTOS A LOS BIENES Y SERVICIOS.

En el D.L. No. 21492 se establece la exoneración total y automática de los derechos aduaneros y demás impuestos que afectan a la exportación.

El impuesto de compra y venta en general era de 20% (en 1978 aumenta a 22%), variando desde 3% para las exportaciones tradicionales hasta 40% para productos suntuarios; mientras que las exportaciones de manufacturas y productos agropecuarios de Exportación no tradicional estaban exonerados de dicho impuesto; estando los insumos utilizados en productos de exportación no tradicional gravadas solo en 5%.

C) REGIMEN DE ADMISION TEMPORAL

Si bien el Regimen de Admisión Temporal se establece con la Ley General de Aduanas dictada en Octubre de 1973, su reglamentación específica y más completa tiene lugar en 1977, con el D.S. 018-77-CO/CE.

Este regimen consiste en la importación libre de derechos a las materias primas y productos intermedios utilizados en manufacturas que se exporten. El reglamento especifica la prohibición a importar insumos producidos en el país.

Podía continuarse recibiendo el CERTEX los que se acogían a este regimen, para lo cual se calculaba sobre la diferencia entre el valor FOB de exportación y el valor CIF de los insumos admitidos temporalmente.

Además se permitía que los insumos sean incorporados indirectamente, es decir, a través de dos etapas de producción. Siendo requisito para acogerse a esta exoneración el producir con un mínimo de 30% de valor agregado nacional.

2.- INCENTIVOS FINANCIEROS

A) FENT

Se mantuvo el FENT bajo el fideicomiso del Banco Industrial con las características ya establecidas.

Las modalidades de créditos bajo este sistema que se pusieron en operatividad fueron:

- a) Créditos para asistencia técnica;
- b) Créditos para pre-embarque; y
- c) Créditos para post-embarque.

La mayor parte de las operaciones de financiamiento son de corto plazo y se realizan mediante intermediarios financieros.

Las tasas de interes sufrieron modificaciones en el periodo debido al proceso inflacionario y al aumento de la tasa de interes del mercado.

Tasas de Interes		
	Julio 1976 a Feb. 1977	Marzo 1977 a 1978

- BCR al B. Industrial	3%	5%
- Créditos Directos del B. Industrial a Empresas	7% + 1% (Comisión)	9% + 1% (Comis.)
- Creditos a Intermed.Financ.:		
B.Industrial a Intermed.Financ.	6%	8%
Intermed.Financ. a Empresas	8%	10%

Fuente : BIP.

B) SECUREX

El Seguro de Credito a la Exportación fue establecida a través del Decreto Ley 19568 de Octubre de 1,972. Con la finalidad de resguardar a los exportador por cuenta del Estado, a través del Banco de la Nación, de los riesgos que pueden efectuar los créditos a la exportación, los cuales pueden ser de tipo comercial, político o de carácter extraordinario. Cubriendo sólo el 80% del valor del crédito, y actuando como una garantía para la obtención de un crédito en una entidad financiera.

3.- INCENTIVOS COMERCIALES.

Se incorporaron facilidades en el campo comercial mediante servicios de información de mercados (en cuanto a precios, control de calidad, etc.), asesoria técnica e infraestructura en el exterior. Se incentivo la organización de ferias y exposiciones internacionales en el país, así como la participación en ferias a efectuarse en el exterior, en este sentido se dio mediante D.L. 21700 del 23 de Noviembre de 1976 La Ley de Ferias que se reglamentó por D.S. 006-77-CO/CE el 1 de Abril de 1977 y el Reglamento de Ferias Agropecuarias mediante R.M. 1191-77-AL del 28 de Noviembre de 1,977.

ANEXO 2-C

En el Decreto Ley 22342, se estableció, como incentivos a la exportación no tradicional, la exoneración total y automática, por el término de 10 años, de los siguientes tributos:

- a) Derechos Aduaneros y demás impuestos que afectan la exportación.
- b) Impuesto a los Bienes y Servicios, hoy, Impuesto General a las Ventas.

Estableciendo además, que las exportaciones no tradicionales continuarán gozando del Régimen de Incentivos Tributarios fijados por el D.L. No 21492. Siendo los productos beneficiados todos aquellos excluidos de la lista aprobada por D.S. No. 015-76-CO/CE de Junio de 1,976.

1.- INCENTIVOS TRIBUTARIOS

Se establecieron tres tipos de incentivos tributarios, los cuales no eran excluyentes, sino por el contrario acumulativos:

- a) A las Exportaciones No Tradicionales.
- b) A las Industrias de Exportación No Tradicional.
- c) A los Consorcios de Exportación No Tradicional.

A) A las Exportaciones No Tradicionales.

Se ratifican el sistema de incentivos establecido por la Ley anterior:

1. Manteniendose los niveles promedio de CERTEX otorgado en los años 1978 a 1980 donde oscilaron entre 27% y 28% del valor FOB. Empleandose la misma metodología definida en la R.M. No. 508-76-CO/CE de Mayo de 1976 para la aplicación del Certex Básico.
2. Exoneración total y automática de los derechos aduaneros y demás impuestos que afectan a la exportación.
3. Exoneración total y automática del impuesto a los bienes y servicios.

Los porcentajes de Certex Básico tendrían una vigencia de 4 años contados desde noviembre de 1978 (Hasta Nov.

1982) despues del cual podrian ser evaluados cada 2 años y reducidos cada vez en no más del 20%.

En el Reglamento, se establecen aclaraciones sobre el Certex Adicional y Complementario

- a) Igual que en el regimen anterior los productos artesanales sólo gozan del CERTEX básico.
- b) El CERTEX adicional por descentralización se aplica a los productos mineros, agropecuario sy pesqueros, solamente si cuentan como minimo con un grado de elaboración igual a 2.
- c) El CERTEX complementario, para casos excepcionales, se otorga por Resolución Suprema para superar la existencia de uno o más de los siguientes problemas:
 - Elevación absoluta de los niveles arancelarios ad-valorem en el país de destino.
 - Trato arancelario discriminatorio para los productos peruanos.
 - Sobre el costo de transporte.
 - Elevación del costo total de producto por factores nacionales ajenos al exportador.

Siendo los criterios y las ponderaciones del CERTEX complementario:

	Ponderación
- Valor Agregado	40
- Ingreso neto de divisas	30
- Costo Promocional	30
	--
	100

Los 100 puntos corresponden al maximo del 10% del valor FOB de exportacion que se asigna a este tipo de incentivo tributario. El reglamento considera que solo los productos que superan los 50 puntos pueden ser acreedores del CERTEX complementario.

La admisión temporal, mantiene las características que le asigna el Decreto Ley 20165, Ley General de Aduanas, y la respectiva reglamentación vigente desde Agosto de 1977, las cuales han sido descrita anteriormente.

B) A las Industrias de Exportación No Tradicional:

Se establece que las empresas para ser consideradas industrias de Exportación No Tradicional deben de exportar como minimo el 40% de su producción anual efectivamente vendida; porcentaje a alcanzarse progresivamente de acuerdo al Art. 7 del D.L. No.

22342, del 31 de Dic. de 1986. Cumplido este requisito podran inscribirse en el Registro Nacional de Empresas Nacionales de Exportación No Tradicional de la Dirección General de Industrias.

Las industrias de Exportación No Tradicional gozan de los siguientes beneficios:

- a) Incentivo tributario contemplado en la Ley General de Industrias, modificatorias y complementarias, correspondientes a la prioridad inmediata superior de la que le corresponde normalmente.
- b) Liberación del impuesto a la renta por reinversión principalmente en:
 - Construcción de nuevas empresas industriales
 - Adquisición de activos fijos que contribuyan a la diversificación de la capacidad productiva y a la ampliación o modernización de empresas industriales.
 - Asignación de capital para la instalación de oficinas en el exterior y/o para la formación de Consorcios de Exportación No Tradicional. Sin exceder el porcentaje del 7.3% de la renta neta del ejercicio.
 - Formación de capital de trabajo, en un porcentaje no mayor del 29.2% de la renta del ejercicio.

Es difícil constatar el número de empresas, tanto de Lima como de provincias que se han acogido a este incentivo, así como las prioridades en las cuales reinvertieron, debido principalmente a que la mayoría de las empresas no han cumplido con presentar anualmente copias de sus respectivas Declaraciones Juradas del Impuesto a la Renta y de sus Registros de Ventas destinadas al exterior.

- c) Bonificación del 50% sobre los porcentajes de depreciación del activo fijo.
- d) Bonificación sobre los gastos incurridos por concepto de remuneraciones por nuevos puestos de trabajo de acuerdo a la siguiente escala:

BONIFICACION	INCREMENTO DE PUESTOS DE TRABAJO
30%	del 20% al 40%
45%	más del 40% al 60%
60%	más del 60%

- e) Exoneración del impuesto al registro por aumentos de capital.
- f) Exoneración del impuesto de alcabala y su adicional por aportes de inmuebles y por adquisiciones con motivo de los aumentos de capital.
- g) Suspensión del pago de los derechos arancelarios que afectan la importación de bienes de capital por un plazo de 5 años, con fines de creación o ampliación de empresas de exportación.

C. A los Consorcios de Exportación No Tradicional.

Para ser considerados como tal y gozar de los beneficios tributarios, era necesario cumplir los siguientes requisitos:

- Dedicación exclusiva a la exportación de productos no tradicionales.
- Ningún socio debe poseer más del 20% del capital.
- Que por lo menos cuatro socios sean empresas productoras de bienes de exportación no tradicional.
- Un mínimo del 50% del valor FOB total anual que exporte el consorcio deberá provenir de las empresas productoras consorciadas.
- Inscribirse en el Registro Nacional de Exportadores, capítulo especial de Consorcios de Exportación de la Dirección General.

Los Consorcios que cumplieran con las normas establecidas, gozarían hasta el 31 de Diciembre de 1987 de los siguientes incentivos tributarios:

- Exoneración del impuesto de registro que grava su constitución y ampliación de capital.
- Exoneración de los impuestos de alcabala y enajenación y adicional al mismo, que afectan los contratos de Compra-Venta de inmuebles en que intervengan como adquirientes siempre que sean utilizados para actividades de exportación.
- Un Certex adicional 1%, el cuál se perderá si el consorcio no incrementa sus exportaciones en un 20% anual.

Pareciera que la dación de los incentivos contemplados en la Ley no fueron suficientes para despertar el interés de los exportadores en adoptar este tipo de organización; ya que un solo Consorcio (Industrial LAKS S.A.) fue inscrito como tal en la Dirección General de Comercio Exterior.

Por una parte, el intrascendente incentivo del 1% de Certex y por otro lado los drásticos requisitos y metas establecidas (incremento anual del 20% de la producción, producir por lo menos el 50% de las exportaciones anuales del Consorcio, etc.) fueron entre otros la causa de estos resultados.

2.- INCENTIVOS FINANCIEROS

Se introdujeron importantes modificaciones en el regimen de incentivos crediticios.

A. FENT

El apoyo crediticio continuaría efectuandose a través del FENT del Banco Industrial del Perú.

Respecto a la disponibilidad de recursos en 1979 el FENT fue dotado de Recursos Adicionales, mediante un impuesto del 1% Ad-Valorem CIF, aplicado a la importación de bienes correspondiendo el 90% de lo recaudado por ese impuesto para el FENT.

Siendo el propósito el de dar al FENT los recursos suficientes en relación al crecimiento de las exportaciones no tradicionales que conllevaba a nuevas y crecientes demandas de crédito.

Al elevarse considerablemente entre 1979 y 1981 las exportaciones no tradicionales los montos de recursos disponibles del FENT en el mismo periodo sólo permitieron cubrir el 40% del total de las exportaciones.

Junto al flujo de recursos originados en el nuevo impuesto, las otras fuentes del FENT serán las que tradicionalmente lo han alimentado:

- Aportes del Estado para el incremento del capital pagado del Banco con cargo al Presupuesto General de la Republica como transferencias del Tesoro Publico,.
- Recursos adicionales del Programa Monetario.
- Recursos autorizados por el BCR en tanto autoridad monetaria.
- Creditos que el BIP obtenga en el pais y en el exterior con este fin.
- Aporte del Estado de acuerdo al inciso c) del Art. 6o. del D.L. No. 19625.

- Emisiones de Bonos del Banco Industrial del Peru.
- Asignaciones que el BIP decida origen de recursos distintos a los señalados anteriormente.

Con la ampliación de recursos se reforzó el financiamiento directo del BIP a las empresas a corto, mediano o a largo plazo, en la diversas modalidades.

- a) Creditos para asistencia técnica ;
- b) Creditos de pre-embarque;
- c) Creditos de post-embarque; y, lo que anteriormente no existia,
- d) Creditos a los compradores extranjeros de productos peruanos.

Mas aún, esta última modalidad podra ser cubierta con moneda extranjera lo cual anteriormente estaba vedado.

Se establecio el Comité de Coordinación del FENT compuesto por representantes del BIP, BCR, MICTI, Intermediarios financieros del FENT, la entidad aseguradora del Crédito de Exportación y ADEX, órgano capacitado para generar lineamientos de política y realizar evaluaciones sobre el comportamiento del FENT, en función a los objetivos de promoción a las exportaciones no tradicionales.

B. SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION (SECREX)

La nueva ley en su Cap. V, Art. 54 al 60, señala al respecto lo siguiente:

- Se flexibiliza la cobertura del seguro, dejandola a criterio de la entidad aseguradora.
- Se liberaliza los términos de convertibilidad de la moneda tanto en lo que se refiere al fondo de Garantia creado por D.L. 19568, como a las reservas ue se han ido y se continuaran formando y las cobeturas de Seguro de Credito.
- La aseguradora tiene libre el camino para reasegurar directamente los excedentes de este seturo en el país y en el extranjero.

La Compañia de Seguros Popular y Porvenir, tenia la exclusividad para la prestación del servicio de Contratación del Seguro de Credito a la Exportación, siendo su aporte la clasificación en 3 niveles de los países con los cuales comerciaba nuestro país.

Ante la importancia de este instrumento se planteó la necesidad de constituir una compañía especializada la cual entró en funcionamiento en Enero de 1980, bajo la denominación de SECREX, disponiendo el gobierno su

obligatoriedad para las operaciones pre-financiadas o financiadas con recursos del FENT

C. FONEX

El FONEX fue establecido por el BCR en Abril de 1,980, con la finalidad de fomentar y fortalecer sectores de la industria.

El capital inicial fue de 250 millones de dólares, administrado y financiado por el BCR.

El Manual de Crédito del Fondo de Exportaciones (FONEX), especifica los requisitos y los beneficios a que se pudieran acceder.

Señala que podran acogerse a este sistema de financiamiento, las operaciones de Post-embarque de exportaciones de Bienes de Capital y Bienes de Consumo Duradero producidos en el país, y que contengan comomínimo un 20% de integración nacional. Los solicitantes deberán estar catalogados como inversionistas nacionales o empresas mixtas, de acuerdo al Art. 10. del Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjero y sobre marcas, patentes, licencias y regalías aprobado por el D.L. 18900. Pudiendo acogerse también las personas naturales o jurídicas consideradas como inversionistas nacionales que ofrezcan servicios de consultoría técnica conexas a la exportación de Bienes de Capital.

Los créditos del FONEX también pueden otorgarse a los respectivos importadores extranjeros de bienes y servicios, siempre y cuando estén avalados por un banco del exterior privado o institución de fomento que a juicio de COFIDE garantice la operación.

Los porcentajes máximos de financiamiento a las exportaciones, están en función del grado de integración nacional, de acuerdo a las siguientes escalas:

Integración Nacional sobre Valor FOB	Financiamiento
Más de 70%	100% del Valor FOB
De 50% a 70%	85% del Valor FOB
De 20% a 50%	70% del Valor FOB

Tanto el crédito como su devolución se efectúa en dólares. Los plazos y las tasas de interés varían de acuerdo a la siguiente escala:

Plazo	Tasa de Interes Anual
Hasta 1 año	6%
2 años	7%
3 años	9%
5 años	10%

Los intereses se cobran popr semestre vencido. Adicionalmente a esta tasa, los intermediarios financieros locales pueden cobrar por comisiones hasta el 2% anual al rebatir. Cuando las operaciones de FONEX se efectúan directamente por COFIDE la comisión será de hasta 1/4 del 1% anual al rebatir.

3.- INCENTIVOS COMERCIALES

Durante este período se crearon una serie de mecanismos de promoción que no existían anteriormente siendo uno de los principales la formación del fondo de Promoción de las Exportaciones No Tradicionales (FOPEX) donde se centralizaba las actividades de información de mercados, asesoría técnica, infraestructura en el exterior, etc. Por otro lado, se dieron regimenes especiales de ventas a consignación, de ventas en aeropuertos y terminales internacionales, de depositos en zonas francas en el exterior, de zonas francas en el territorio nacional, para industrias exclusivas de exportación, de oficinas en el exterior para las empresas peruanas, de fletes y tarifas promocionales, etc.

A. VENTAS EN CONSIGNACION

Facilita la salida del país de los productos de exportación no tradicional que sin haber logrado contratos de venta, tienen posibilidades de colocación efectiva. Fue implementado por D.L. 22287 del 25 de Setiembre de 1,978.

En relación al incentivo tributario, para esta modalidad, especifica que el CERTEX de dichas exportaciones se otorgaran en el momento que se certifiquen los ingresos de divisas por la venta efectiva de los productos consignados.

Este instrumento despertó poco interes ya que no se tiene conocimiento de haberse presentado casos de ventas en consignación durante este periodo. Lo que puede ser debido a la gran cantidad de requisitos y condiciones que se tenían que cumplir en la realización de estas operaciones, cuyas disposiciones se crearon

con el D.S. 001-79-ICTI/CO-CE de Enero de 1,979. Aunque las disposiciones presentadas en el mencionado dispositivo fueron derogadas en 1981.

B. ZONAS FRANCAS EN EL TERRITORIO NACIONAL

En el D.L. 22342, su Art. 28 autoriza el establecimiento de zonas francas en el país, para fomentar la instalación y/o funcionamiento de industrias de producción con destino exclusivo a la exportación. Asimismo facilita el abastecimiento de insumos y repuestos industriales mediante el establecimiento de instalaciones para el almacenamiento de mercancías y almacenes generales de depósitos.

Se tiene como antecedentes legales a esta modalidad a los que se refieren a Zonas Liberadas (D.L. 21300) y Depósitos Aduaneros Autorizados (Ley General de Aduanas por D.L. 20165).

Este mecanismo no fue reglamentado por lo que se imposibilitó su aplicación.

C. ZONAS FRANCAS EN EL EXTERIOR

Mediante el Art. 28 del D.L. 22342 se permite la salida de mercancías del país a zonas francas en el extranjero, sin el requisito de compromiso de compra-venta, disposición reglamentada en los Art. 62 al 65 del reglamento de Ley de la Promoción de Exportaciones D.S. 001-79-ICTI-CO-CE.

Se dio una falta de estudios sobre costos de apertura y mantenimiento de infraestructura de depósitos en las zonas francas en el exterior y la escasa difusión de las ventajas del instrumento por lo que no se conoce de empresas que hayan solicitado o alquilado depósitos en zonas francas en el exterior.

D. OFICINAS EN EL EXTERIOR

Con autorización otorgada por Resolución Suprema refrendada por los ministros del MICTI y del MEF, las empresas exportadoras podrán establecer oficinas o sucursales y/o constituir o participar en empresas de comercialización en el extranjero, con la finalidad de comercializar productos peruanos de exportación no tradicional. La dirección General de Comercio Exterior llevará un Registro Especial de estas Oficinas, Sucursales y/o Empresas de Comercialización.

E. PRECIOS DE MATERIAS PRIMAS

Se establece que los precios de las materias primas nacionales de exportación tradicional insumidas por las industrias de exportación no tradicional no podran ser en ningun caso mayores a las cotizaciones del mercado internacional o a los precios de venta en el exterior registradors durante la semana anterior.

F. FLETES Y TARIFAS PROMOCIONALES

En el D.L. 22342, se dispone que las empresas de transporte cubren fletes promocionales a las exportaciones de productos no tradicionales, así como con tarifas igualmente promocionales por servicios en puertos y aeropuertos.

En este sentido, el D.S.001-79-ICTI-CO-CE en su Art. 72 crea una Comisión Permanente encargada de estudiar y negociar fletes y tarifas promocionales de los diferentes medios de transporte y servicios portuarios, con la participación de los representantes de las Direcciones Generales de Transportes Acuático, Aéreo y Terrestre del Ministerio de Transporte y Comunicaciones, de la Dirección General de Comercio Exterior del MICTI, de ADEX y del Consejo Peruano de Usuarios del Transporte Internacional.

G. FERIAS Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES

Durante este periodo se realizaron dos modificaciones referentes al Reglamento de Ferias y Exposiciones internacionales, en Julio de 1,979 mediante D.S. 030-79-ICTI/CO-CE y en Mayo de 1,980 por D.S. 024-80-ICTI/CO-CE.

Por otro lado, mediante D.L. 22287 de Setiembre de 1,978 en su Art. 11 se dispuso que la salida del país de productos a exhibirse en Ferias y Exposiciones en el exterior, se tramitará como exportación temporal, con exoneración del requisito de constituir Garantía. Así también mediante Comunicado Oficial 018-80-OGRPI/MICTI de Abril de 1,980 se establece el tratamiento de muestrarios consignados a ferias internacionales.

H. FOPEX

Fue creado para cubrir aspectos que bien pueden ser considerados de promoción financiera, en particular, cuando se trata de financiar y brindar "servicios técnicos que contribuyan a la adecuación, incremento y diversificación de las exportaciones no tradicionales, que constituye una de sus funciones al lado del desarrollo de actividades de promoción comercial

interna y externa que posibilitan la concertación de operaciones de exportación", para estos fines, el FOPEX cuenta con los siguientes recursos:

- a) El 10% del rendimiento del impuesto del 1% al valor CIF de importación creado por la nueva ley de Promoción, que será transferido mensualmente al FOPEX por el Banco Industrial.
- b) El 2% del valor de los CERTEX al que se deducira y transferira el FOPEX al momento de la liquidación de los reintegros.
- c) El ingreso generado por los servicios que preste.
- d) Otros aportes públicos o privados.

Mediante Decreto Supremo 007-79-ICTI-CO/CE de Abril de 1,979 se aprobó el Estatuto del FOPEX dandole viabilidad operativa.

4.- OTROS INCENTIVOS

A. POLITICA LABORAL

Se caracteriza por ser muy liberal ya que elimina toda restricción a la modalidad de la libre contratación: " los contratos se celebraran para obra determinada en términos de la totalidad del programa y/o de sus labores parciales integrantes y podran realizarse entre las parte cuantas veces sea necesario" (Art. 32); asi mismo, se elimina el tope maximo del 10% de trabajadores eventuales, en periodo de prueba, a que estan obligadas las empresas según el articulo 23 del Decreto Ley 22126 de Marzo de 1,978.

B. DEDUCCIONES BONIFICADAS DE REMUNERACION POR INCREMENTO DE PUESTOS DE TRABAJO

Las normas que implementaron este incentivo fueron:

- Ley 22342 del 22-11-78 Ley de Promoción de Exportaciones No Tradicionales. (Art. 14 y 17)
- D.S. 001-79-ICI/CO-CE del 9-1-79 Reglamento de la Ley de Promoción de Exportaciones No Tradicionales (Art. 30).

El incremento de puestos de trabajo se refiere a la diferencia entre el total de trabajadores de la planilla al 31 de Diciembre del ejercicio gravable respecto al 31 de Diciembre del año anterior.

Siendo los porcentajes de bonificación por incremento de puestos de trabajo permanente de acuerdo a:

Incremento de Puestos de Trabajo	Bonificación
Del 20% al 40%	30%
Más del 40% al 60%	45%
Nas dek 60%	60%

Las empresas que habian generado puestos permanentes de trabajo, empezaron a deducir como gasto las bonificaciones establecidas, en el periodo 1979-1980.

C. COMITE DE PROMOCION DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES.

Encargado de la Administración del régimen de promoción a las Exportaciones No Tradicionales. Constituido por el Secretario de Estado de Comercio quien lo preside, el Director Superior de Economía del MEF, el Director Superior del Ministerio de Trnasportes y Comunicaciones, el Secretario General del Ministerio de Relaciones Exteriores, el Gerente General del BCR, el Presidente del ADEX y el Director General de Comercio Exterior, en calidad de coordinador, este Comité está llamado a jugar un rol ejecutivo y dirimente de caracter multisectorial y de organo asesor del más alto nivel del Consejo de Ministro y sus respectivas Comisiobes Interministeriales en lo referente a la promoción de exportaciones no tradicionales; en ese entido la ley le ha asignado las siguientes atribuciones (Art., 37):

- a) Contribuir en la formulación de la política de promoción de exportaciones no tradicionales.
- b) Examinar y emitir opinion sobre la política de promoción de exportaciones no tradicionales.
- c) Coordinar las acciones multisectoriales en el campo.
- d) Proponer la asignación de recursos necesarios para el Fondo de Exportaciones No Tradicionales (FENT) y para el Fondo de Garantía del Seguro de Crédito a la Exportación.

ANEXO 2-D

1.- TRIBUTARIOS

En febrero de 1,981, mediante Decreto Legislativo No. 26, se modificó el Regimen de Reintegro Tributario para las exportaciones no Tradicionales.

A) CERTEX

Se adoptaron medidas en el sentido de homogenizar el certex a porcentajes del 15%, 20% y 22% del valor FOB, aplicados ya no a cada producto, sino a nivel de capitulos del arancel de aduanas.

Para la asignación de los porcentajes de CERTEX a cada capítulo de la clasificación NABANDINA, se establecieron dos criterios: el grado de importancia del producto como insumo para otras industrias nacionales y como consumidor de insumos nacionales. Los productos con bajo grado de importancia como insumo para otras industrias locales con alto consumo de insumos nacionales, recibieron un nivel de CERTEX alto; y viceversa.

De otro lado, se eliminó el subsidio a productos con escaso valor agregado y alto componente de recursos exptables como la joyería y bisutería de oro, y los tops y silvers de alpaca.

Se mantuvo el CERTEX descentralizado, con excepción de los productos cuyas materias primas son originarias de la región y no tienen un grado de elaboración alto. Se ha preservado, asimismo, el CERTEX artesanal.

Se calcula que este conjunto de modificaciones se traduce en una reducción de 5 a 7 puntos del anterior nivel promedio de CERTEX.

Asimismo, este Decreto Legislativo No. 26 dispuso que el 10% del Valor del CERTEX básico y del Adicional Constituyese renta del Consejo Municipal Provincial de donde proceda el producto.

Además, el Art. 42 del D.L. 22342, establece que el 2% del valor del CERTEX constituye ingreso del FOPEX. Se suprimio el Certex adicional del 2% para productos nuevos y el CERTEX complementario del 10% para situaciones especiales.

Así con la legislación anterior los exportadores recibían el 98% del CERTEX, mientras que con la nueva pasó al 88%, por la deducción adicional del 10% destinada a las Municipalidades.

Entre las restricciones se tiene que, en ningún caso gozan de CERTEX los productos de exportación tradicional; productos de exportación prohibida; productos usados y productos no elaborados en el país.

El porcentaje de CERTEX para la exportación no tradicional se calcula en base a los siguientes criterios:

- a) Devolución de los impuestos indirectos que gravan la producción;
- b) Mayor uso de materias primas e insumos nacionales
- c) Mayor nivel de integración nacional y de valor agregado, y,
- d) Permitir a la industria nacional competir favorablemente en el mercado externo.

Respecto al plazo de liquidación y otorgamiento del Certex; se tiene que 15 días después de presentada la solicitud respectiva. En el caso de las solicitudes del CERTEX recepcionadas por las Direcciones Regionales de Comercio, el plazo corre a partir de la fecha en que los expedientes ingresen a la DGCX.

Dentro de las sanciones por la obtención ilegal del CERTEX se tienen:

- Comiso Administrativo y sanción aduanera en caso de infracción por presentar productos distintos a los señalados en la póliza de exportación.
- Multa de hasta el 50% del valor FOB de la exportación, cuando se trata de la primera infracción y hasta el 100% en caso de reincidencia.
- Devolución del monto total del CERTEX indebidamente percibido.
- Suspensión hasta por seis meses o cancelación definitiva según la gravedad de la infracción del Registro de Empresas Exportadores de Productos No Tradicionales.

Al Finalizar el año 1983, mediante D.S. 618-83-EFC se produce modificaciones en la Lista de Productos con Derecho a Reintegro Tributario Básico, reponiéndose el CERTEX para una serie de productos a los cuales se les había suprimido en Enero de 1981 (DL. 026).

Entre los productos repuestos de CERTEX destacan: aves de corral, legumbres y hortalizas, frutas, maíz blanco,

achiote, pimientos, etc. El porcentaje de Reintegro Tributario Básico es del 15%.

B) EXONERACION DE IMPUESTOS A LA EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES.

En el D.L. No. 026; del 30 de Enero de 1981, se establece también la exoneración de derechos aduaneros, de impuestos a bienes y servicios.

Así los beneficios que obtienen los exportadores con este incentivo es inmediato, ya que las diferentes administraciones aduaneras del país, los exoneran automáticamente de los derechos de exportación y del impuesto a los bienes y servicios.

Cuando a partir de Enero de 1982 entra en vigencia la Ley del Impuesto General a las Ventas (D.L. No. 190).

C) A LAS INDUSTRIAS DE EXPORTACION NO TRADICIONAL

Se mantiene el régimen anterior en la cual se especifica los incentivos a la reinversión en empresas industriales de exportación no tradicional, como a la reinversión de empresas industriales de exportación no tradicional en la formación de capital de trabajo.

La Ley General de Industria D.L. 23107 del 28 de Mayo de 1982 estimula a las empresas industriales de exportación no tradicional a orientar sus programas de inversión a la adquisición de bienes de activo fijo para instalar nuevas plantas industriales, diversificar su producción, ampliar la capacidad productiva o para lograr la mayor utilización de la capacidad instalada tanto en Lima y Callao como en Zonas Descentralizadas y de Frontera o de Selva, para lo cual como ya se señaló se incrementa en 20 puntos porcentuales a los porcentajes de la renta neta reinvertible establecidos en la siguiente clasificación:

- a. En la Prov. de Lima y en la Prov. Constitucional del Callao : 45%
- b. En el Departamento de Lima a excepción de la Prov. de Lima y Callao: 60%
- c. Fuera del Departamento de Lima 73%.

El carácter promocional de este instrumento hacia la actividad no tradicional, se mantiene. Sin embargo, la diferencia entre la orientación de la Ley de Industrias anterior (DL 18350) y la dada por el DL. 23407) con respecto a la reinversión, radica en que de acuerdo a la primera Ley, las industrias de exportación no tradicional, podían reinvertir en actividades industriales de primera, segunda o tercera prioridad,

mientras que la segunda Ley promueve la reinversión en función de la localización de las plantas industriales vale decir en Lima y Callao, Zonas Descentralizadas de frontera o de selva. En ambos casos se otorga un tratamiento preferencial para las operaciones de reinversión que efectúen estas empresas.

Se hace compleja la evaluación de este incentivo, por cuanto resulta problemático identificar las empresas industriales de exportación no tradicional tanto de Lima Callao, Zonas descentralizadas y de frontera o de selva, que se acogieron a este beneficio, así como de los sectores a los cuales pertenecen.

La situación descrita obedeció principalmente a la adecuación de las actividades industriales a las nuevas orientaciones de la Ley de Industrias (21307); a la desidia de las empresas para informar sobre la ejecución de dichos programas y sobre el cumplimiento de los porcentajes anuales de exportación no tradicional establecidos.

Respecto a los incentivos Tributarios a la reinversión en la formación de Capital de Trabajo.

Se redujo de 40% al 29.2% el porcentaje de liberación del Impuesto a la Renta, por reinversión a partir de Enero de 1981.

La Ley de Industrias 23107 cambio el criterio que orienta la reinversión, pues señala que no se realiza en base a las prioridades industriales sino de acuerdo a la ubicación geográfica de las empresas.

Para la aprobación de estos programas de reinversión, las empresas presentan a la Dirección General de Industrias, un estudio técnico-económico justificatorio; sin embargo, en la mayoría de los casos, estos estudios son incompletos, por lo cual son devueltos a las empresas, ocasionando perjuicios por la demora en la regularización de dichos trámites.

Las empresas industriales de exportación no tradicional, que destinan parte de su renta liberada a la formación de capital de trabajo, están obligadas a capitalizar adicionalmente, un determinado monto de utilidades no desgravadas igual al 25% de la reinversión destinada para capital de trabajo. Dicha capitalización la efectúan en algunos casos después de la ejecución parcial y en otras después de la ejecución total del programa de reinversión de acuerdo a la "Minuta de Capitalización" que es presentada al MEFC, al cabo de doce (12) meses de acordado el Programa de Reinversión respectivo.

La adecuación de las empresas a las reglas de la Ley General de Industrias (23107) sumada a la problemática expuesta, impidieron contar con estadísticas sobre el número de empresas industriales exportadores de productos no tradicionales, que se acogieron durante este periodo a este incentivo promocional. Sin embargo, de acuerdo a los Programas de Reinversión revisados, se han identificado a los sectores Textil y Pesquero, como los que destacan en orientar su reinversión para la formación de capital de trabajo.

D) REGIMEN DE ADMISION TEMPORAL

El D.S. 122-82-EFC del 30 de Abril de 1982 concede un plazo de 60 días para la nacionalización de materias primas y bienes intermedios admitidos con anterioridad al 1o. de Enero de 1982, cuyos plazos de ejecución de los programas se encontraban vencidos o por vencerse.

El D.S. 072-82-ITI/IND. del 17 de Diciembre de 1982 amplía el plazo en 8 meses adicionales para la nacionalización de materias primas o bienes intermedios admitidos con anterioridad al 1o de Enero de 1982 o en todo caso la exportación proveniente de estas materias o bienes intermedios.

El D.S. 363-82-EFC del 17 de Diciembre de 1982 establece modificaciones en el trámite de requisitos para la aplicación del regimen de Admisión Temporal señalándose:

Las mercancías para internar deben destinarse a procesos industriales de transformación o perfeccionamiento con aumento de su valor y modificaciones de su estado original.

Ser más competitiva en calidad o precio que su similar de fabricación nacional.

Que el costo de manufactura del producto a exportar tenga como mínimo un 30% de componente nacional, y que la empresas que solicita acogerse al régimen esté constituida en el país.

Previa opinión favorable el sector competente, la dirección General de Aduanas concede la autorización para la operación de Admisión Temporal, que es válida por un año calendario. Los productos resultantes del procesamiento de la mercancía internada deben ser exportados antes del 30 de Junio del año calendario siguiente al de internación y en casos debidamente

justificados dicho plazo puede ser prorrogado por seis meses adicional, por la Dirección General de Aduanas.

Especifica asimismo, este decreto que el Control del Regimen de Admisión Temporal lo ejerce la Dirección General de Aduanas. Dicha entidad realizó un control deficiente pues hasta 1984 se encontraba en via de implementación la oficina de cuenta corriente en la sub-dirección de operaciones de la Dirección Técnica Aduanera.

El D.S. 507-83-EFC del 18 de Noviembre de 1983, amplía hasta el 30 de Junio de 1984, la cancelación de los Programas de Admisión Temporal aprobados al amparo del D.S.018-77/CO-CE y que se encontraban vigentes al 31 de Diciembre de 1982. Por otro lado, se establece un plazo especial hasta el 31 de Diciembre de 1983 para que la DGA autorice a la solicitud de la parte interesada la nacionalización o exportación de saldos de Programas de Admisión Temporal, libre de todo recargo o multa.

2.- INCENTIVOS FINANCIEROS

A. FENT

En Mayo de 1982 el BCR y BIP modificaron el sistema y la operatividad del Fondo, para permitir un mayor financiamiento a los exportadores.

Con la Resolución Cambiaria No. 002-82-EFC/90 del 30 de Abril de 1982 se modificaron los porcentajes en la emisión de Certificados de Moneda Extranjera Producto de las Entregas del Valor de las exportaciones, incrementandose los de libre disponibilidad, y en Julio del mismo año la R.C. 003-82-EFC/90 norma la emisión, prorroga y cancelación de los Certificados en Moneda extranjera por exportación financiadas con recursos FENT, así se dispone que los exportadores entregarían al BCR como máximo el 72% del valor FOB de sus exportaciones.

Se crea una Línea de Crédito específica en moneda extranjera que podía financiar hasta el 90% del valor FOB de exportaciones. Dándose con esta línea de crédito inicio al financiamiento de las exportaciones en moneda extranjera paralelamente al ya existente financiamient en moneda nacional.

Además este nuevo sistema ofrecía la ventaja de financiar tanto las operaciones de pre-embarque que proveen al exportador de los recursos que necesita para fabricar sus productos como el acceso generalizado al financiamiento de post-embarque.

La evolución del Mercado Financiero Internacional y de la Economía Peruana en 1982 y los primeros meses de 1983 motivó que se dificultara el acceso al crédito externo directo.

Por lo cual, en Mayo de 1983, se incorpora a las dos anteriores modalidades de financiamiento, uno mixto por el 90% del valor FOB de exportación, constituido por el 50% en moneda nacional y el 40% en moneda extranjera. Luego con la circular 018-83-EFC/90 del 17 de Agosto de 1983 el BCR establece una línea de crédito FENT en moneda nacional de hasta de 50 millones de Intis alternativamente a la línea en moneda extranjera regida por la R.C. 003-82-EFC/90.

Asimismo, para contrarrestar la dificultad existente se creo la Línea de Fomento a las Exportaciones no Tradicionales, con la Circular No. 033-83-EFC/90 del 23 de Noviembre de 1983 por el BCR en reemplazo del anterior Fondo DE Exportaciones No Tradicionales, siendo los recursos asignados directamente por el propio BCR a los Bancos Intermediarios.

Esta Línea cuenta con recursos tanto en moneda nacional como en moneda extranjera y una línea mixta al 90% del valor FOB de la exportación en cualquier combinación de porcentajes.

En esta oportunidad el BCR canceló las líneas de crédito que formaban parte de los recursos del FENT asignados al Banco Industrial, quedando para la administración de este último, sus recursos propios y aquellos recursos captados durante la vigencia del crédito aperturado del Banco Central.

La línea en moneda nacional y la mixta financiaban operaciones de pre-embarque, y las líneas en dólares se aplicaban indistintamente a financiar operaciones de pre o post-embarque.

En lo que respecta a la evolución de las tasas de interés en moneda nacional, éstas empezaron siendo bastante promocionales. Sin embargo, con el transcurso del tiempo, dicha tasa se aproximó a la tasa de interés comercial, inclusive llegó a colocarse nominalmente al mismo nivel, como es el caso de la tasa de interés que comenzó a regir desde el 10. de Setiembre de 1983 (Circular No. 016-83-EFC/90). Esta fue del 60% nominal anual cuya diferencia con la tasa comercial radicaba básicamente en cuanto a la oportunidad de su pago. Pues, mientras los intereses FENT se pagaban a trimestre vencido, los intereses comerciales se pagaban por adelantado.

Estas razones fueron las que básicamente influyeron para que el BCR dispusiera la reducción de la tasa de interés FENT al 53%, mediante la Circular 032-83-EFC/90, la que empezó a regir a partir del 5 de diciembre del mismo año.

En cuanto se refiere a la tasa de interés para los préstamos en moneda extranjera si bien se han mantenido desde su inicio en el 1% anual, los efectos de la devaluación han elevado su costo.

Entre los intermediarios financieros que más préstamos han colocado, están en primer lugar el Banco Continental, seguido del Banco Popular y de Crédito.

B. SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

El Secrex, cubre exclusivamente por cuenta propia, el 80% de los riesgos comerciales, originados por las incapacidades financieras del importador para cubrir sus obligaciones (insolvencia).

Cubre además, por cuenta del estado, el 90% de los riesgos de carácter político y extraordinario, debido fundamentalmente a determinados acontecimientos que por sus características y modalidades escapan totalmente al control del exportador e importador.

Además, a partir de Mayo de 1982 por D.S. No. 145-82-EFC se faculta al SECUREX para que con cargo a los recursos del Fondo de Garantía que administraba el FOPEX en representación del Estado, pueda reasegurar los riesgos comerciales mediante pólizas denominadas Garantía a Instituciones Financieras.

En este periodo se ha observado que del total de los valores de exportación asegurados, la mayor concentración de estas operaciones se realizan mediante la utilización de las pólizas de "Rescisión de Contrato" (84%), mientras que el 15% y el 1% cubren sus riesgos mediante pólizas de "Crédito al Vendedor" y de "Pre-financiamiento". Las diferentes tarifas de primas que se pagan por cubrir los riesgos asegurados, fueron elaborados sobre la base de un estudio comparativo de las primas que se cobran por este seguro en otros países, de tal forma que el exportador peruano pague por este servicio precios similares.

En la memoria de 1982 del SECUREX se señala que los exportadores peruanos han pagado por asegurar sus operaciones de exportación de productos no tradicionales, primas por más de 450 millones de soles, mientras que la siniestralidad (acontecimiento que da

lugar al pago de la indemnización) asumida por el SECREX fue por más de 4000 millones de soles, es decir cerca del 90%. Esto debido fundamentalmente a los siniestros ocurridos en el Cono Sur de nuestro continente a causa de las serias dificultades por las que atravesaron dichos países y que han originado la quiebra de empresas compradoras de productos peruanos, cuyos créditos fueron asegurados por el SECREX.

C. FONEX

Las normas que lo regulan permanecen vigentes desde el régimen anterior.

En 1981, la administración del FONEX fue transferida a COFIDE y los recursos asignados con reducidos a 50 millones de dólares, también en su totalidad apotados por el BCR.

Sólo en 1980 se utilizó la totalidad de los préstamos autorizados, mientras que en los años siguientes el período del presente régimen fue inferior llegando en 1982 al 53% el grado de utilización.

Durante este periodo, los préstamos FONEX, se han orientado básicamente a financiar exportaciones de Embarcaciones Pesqueras, Cables Conductores Electricos. Más del 50% de los préstamos autorizados y utilizados se concentran sólo en embarcaciones Pesqueras con destino a Chile, Ecuador y Colombia.

3.- INCENTIVOS COMERCIALES

A. VENTAS EN CONSIGNACION

Durante este periodo se modifica su tratamiento mediante el D.S. 154-81-EF Art. 19 del 17 de Julio de 1981.

Si bien es cierto la gran cantidad de requisitos y condiciones que se requerían en el régimen anterior fueron derogados por el D.S. mencionado, la modificatoria hecha en esa oportunidad, no fue completa, pues solo se señala quien autoriza la operación sin establecer los criterios específicos para su aprobación.

B. FLETES Y TARIFAS PROMOCIONALES.

Durante este régimen se dieron algunos ordenamientos y normas referentes a este incentivo, teniendo entre ellos la dación del D.L. 96 del 29 de Mayo de 1981 que establece la "Ley de Organización y Funciones del Ministerio de Transportes de Comunicaciones.

Por R.M. 029-81-TC/AE del 6/4/1981 y sus ampliaciones R.M! 034-82-TC/AE del 30/9/1982 y R.M. 052-83-TC/AE del 6 de Setiembre de 1983 se aprueban las tarifas generales y promocionales de transporte aereo.

En la R.D. 148-81-TC/AE del 11 de Noviembre de 1981 se señalan las "Normas para al Aprobación y Registro de los Fletes Maritimos que se apliquen en el Comercio Exterior Peruano".

Pese a estas modificaciones y especificaciones, se mostro poco interes por parte de los exportadores a utilizarlo, debido a la insuficiente difusión de sus alcances y beneficios; a la dificultad de una agil y eficaz coordinación en el establecimiento y aplicación de las tarifas y fletes promocionales, pues son diversas las entidades que actuan en representación tanto de los usuarios como de los transportistas. Dado que el Consejo Peruano de Usuarios de Transporte Internacional -COPERUT, la cual debiera ser la única entica representativa de los usuarios de transporte internacional no fue reconocido oficialmente y además no contaba con los recursos necesarios.

C. FERIAS Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES

Despues de las mofificaciones al Reglamento de la Ley General de Ferias y Exposiciones dadas en el regimen anterior los requisitos para su aplicación no fueron modificadas en este periodo.

Para las ferias y exposiciones internacionales en el país, en el caso de la realización de la primera feria es necesario la presentación de:

- Estudios de factibilidad técnico-económico
- Plan de Financiamiento.
- Plano de Recinto Ferial
- Reglamento Interno de la Feria
- Condiciones de Participación
- Constancia del Auspicio de entidades representativas del comercio y/o la industria, en los casos que hubiera.
- Autorización del Sector Público, correspondiente, cuando se trate de una feria internacional especializada.

En las siguientes ferias sólo es necesario la presentación del Reglamento Interno de Feria y la Condiciones de Participación.

Para las Ferias y Exposiciones Internacionales en el Exterior, era necesario la suscripción de un contrato de participación entre el participante y el FOPEX, o el participante y la entidad que organiza el evento, según sea el caso de un evento programado o no programado. En el caso de un evento programado, se requiere la presentación de una constancia de pago por concepto de participación, esta cuota cubre proxímadamente el 15% de los gastos. Cuando se trata de un evento no programado, los gastos corren íntegramente a cuenta de la entidad organizadora y de los expositores.

Asimismo, en este periodo, se amplió el plazo para regularizar exportaciones a través de ferias por D.S. 318-82-EFC.

4.- OTROS INCENTIVOS

A. DEDUCCIONES BONIFICADAS DE REMUNERACION POR INCREMENTO DE PUESTOS DE TRABAJO.

No se dieron modificaciones en el aspecto normativo del presente incentivo.

En cuanto al desarrollo del mismo, debido a los problemas de tipo económico y financiero por los que atravesaron las empresas, llevaron a que después de los primeros años, en que tuvo gran acogida, en algunos casos no se crearon puestos de trabajo permanentes, sino se recurrió a la contratación de personal eventual para cumplir con determinados programas de exportación, y en otros casos a la disminución de personal mediante el despido de trabajadores.

Sin embargo no es posible tener una visión completa de la operatividad del instrumento, por la desidia de los exportadores en presentar anualmente la Declaración Jurada del Impuesto a la Renta. Así como del Libro de Planillas de la Empresas, documentos importantes para determinar el número de puestos de trabajo permanentes creados.

B. REGIMEN LABORAL ESPECIAL

En este periodo se notó que la presentación de solicitudes para gozar de este incentivo disminuyó notoriamente, encontrándose entre las causas principales básicamente la difícil situación económica y financiera por la que atravesaron muchas empresas; especialmente las del sector Textil y Pesquero que fueron las que utilizaron mayormente este incentivo durante el régimen anterior.

ANEXO 2-E

1.- TRIBUTARIO

A) A LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

En Julio de 1984 se produce la última reforma significativa en los niveles y modalidades del CERTEX con la promulgación del D.L. 291, reglamentada por D.S. 385-84-EFC; y la emisión de las listas de productos calificados con derecho a CERTEX mediante el D.S. 387-84-EFC y la R.M. 428-84-EFC/16, con vigencia hasta el 20 de Mayo de 1992.

Dentro de este contexto, se establece una lista calificada "A" de productos con derecho al reintegro tributario compensatorio básico (fluctuando hasta Julio de 1990 de 10 a 25%). Los criterios utilizados para elaborar dicha lista fueron: Grado de utilización de insumos nacionales; intensidad en el uso de mano de obra nacional, nivel de valor agregado, uso de tecnología nacional y monto de devolución de los tributos que gravan la producción.

Asimismo, se difiere una lista "B" de productos con reintegro adicional descentralizado (con una tasa del 10%) y una lista "D" de productos con reintegro compensatorio complementario con tasas de hasta 10%, además se definen los productos que gozan de CERTEX artesanal con una tasa única del 35%.

La Ley de Financiamiento (Ley 23734) para el año 1984, señala entre sus Normas Tributarias en el Art. 30, que a partir del 1º de Enero de ese año el Certex no estará afecto al Impuesto a la Renta, no señalando un límite de vigencia a esta exoneración.

Ese mismo año mediante D.L. 292 se aprobó continuar otorgando a las Empresas Comerciales de Exportación no Tradicionales el Certex Adicional del 1%, que antes se otorgaba a los Consorcios de Exportación

En Julio de 1985, mediante el D.S. 300-85-EF, Texto Unico Ordenado del Impuesto a la Renta, en su Art. 18, inciso r) establece que el Certex estará exonerado del impuesto a la Renta y tendrá vigencias hasta el 31 de Diciembre de 1990, el cuál fue ratificado mediante el D.S. 185-87-EF en Setiembre del mismo año donde se ratifica que el Certex está exonerado del Impuesto a la Renta hasta el 31 de Diciembre de 1990.

En Noviembre de 1985 mediante D.S. 441-85-EF se estableció el requisito de presentar la constancia de entrega de Moneda Extranjera al BCR, para poder solicitar el Certex.

A partir de 1986, el Régimen de Reintegro Tributario (dentro del marco establecido por el D.L. 291), sufrió diversas modificaciones como: la inclusión y/o exclusión de partidas en la lista de productos con derecho a CERTEX, eliminación y creación de requisitos para solicitar el Reintegro Tributario etc. Destacando el tipo de cambio aplicable para la liquidación del Certex, así. en diciembre de 1986, se estableció que el tipo de cambio aplicable para esta liquidación debía de ser el Mercado Financiero, mediante D.S. 396-86-EF.

Se modificó el Tipo de cambio aplicable para la liquidación del Certex, a través del D.S., 222-87-EF en Julio de 1987, por la desaparición del Mercado Financiero; estableciéndose que el tipo de cambio sea el de la redención de los Certificados en Moneda Extranjera (CME) provenientes de las exportaciones, el mismo que variaba periódicamente de acuerdo a las R.C. emitidas por el BCR. Ese mismo año se otorgó un Certex Adicional del 1% para las empresas inscritas en el Registro de Empresas Comercializadoras de Exportación no Tradicional.

Este tipo de cambio duró desde el 27 de noviembre de 1987 hasta 1988, donde mediante D.S. 141-88-PCM, se establece que el tipo de cambio para la liquidación del Certex sea el MUC del día útil anterior a la liquidación. Esta norma legal se mantuvo vigente hasta Julio de 1990, con excepción de la liquidación de los Certex por exportaciones de Confecciones, cuyo régimen fue implementado mediante D.S 019-88-PCM.

Mediante el referido decreto, con el fin de otorgar un trato preferencial a las exportaciones de confecciones elaboradas con algodón, lana de ovino y pelos finos de alpaca se otorgó un Reintegro Compensatorio Unico de 35%, y, para las confecciones elaboradas fuera de las provincias de Lima y Callao, un Reintegro Compensatorio de 10%, sin el tope a que se refiere el Art. 19 del D.L. 291. Estableciéndose un tipo de cambio especial para la liquidación de dichos reintegros que hasta Julio de 1990 equivalía al 127% del MUC, de acuerdo a lo dispuesto por la R.C. 001-89-EF/90.

En Abril de 1989, mediante D.S. 073-89-EF se declaró de preferente interes nacional y social el fomento de la acuicultura, otorgándosele a estos productos un reintegro Básico del 10%, sin perjuicio del Reintegro

Adicional por descentralización si el centro de producción de las empresas se ubicaran fuera de Lima y Callao.

Asimismo, en Diciembre de 1989 se dió el D.S. 281-89-EF donde se establece que las exportaciones de productos frutícolas en Estado fresco, cuyos embarques se efectuarán entre el 19 de Noviembre de 1989 y 31 de Marzo de 1990 gozarán excepcionalmente de un Reintegro Tributario Compensatorio Unico de 45%, en sustitución de los reintegros que le pudiera corresponder.

Por otro lado, mediante el D.L. 291 en su Art. 7 se crea la Comisión Consultiva de Incentivos Tributarios (COMITEX), incluyendo entre sus representantes a ADEX. Posteriormente el D.Legislativo 390-Ley del ICE en su 2da. Disposición Complementaria incorpora al ICE, como Organó Consultivo; que junto con ADEX participa en este organó.

El Comitex no funcionaba como debería de ser, al no contar con reuniones periódicas, por lo tanto no cumplía con las funciones por las que fué creada.

B) A LAS INDUSTRIAS DE EXPORTACION

B.1 Contratos de Exportación

El D.Legislativo 288 del 13 de Julio de 1984, modifica el Art. 16 de la Ley 22342, en el sentido que incluye en las exoneraciones al Impuesto General a las Ventas, a las importaciones de Bienes de Capital efectuadas por las Empresas industriales Exportadoras.

Se ha venido usando este sistema por los exportadores en un número considerable, la Dirección General de Industrias es la encargada de llevar la supervisión del cumplimiento del contrato. Durante el año 1,987 y 1988 se ha suscrito aproximadamente 160 contratos.

B.2 Reinversión.

Está normada de acuerdo a la Ley Nº 23407 Ley General de Industrias de 1982.

Actualmente no se permite la reinversión para ampliación de capacidad instalada y creación de nuevas industrias, de acuerdo al Texto Unico del Impuesto a la Renta.

2.- ARANCELARIOS

- Mediante el D.S. 454-84-EFC del 22 de Noviembre de 1984, se amplia el plazo para la reexportación de la mercadería extranjera que goza de la suspensión del pago de derechos bajo el Régimen de Admisión Temporal de 12 meses el cuál puede ser prorrogada por 18 meses. Siendo la internación autorizada por la Dirección General de Aduanas.

Este sistema es utilizado por muchas empresas exportadoras para efecto de poder adquirir los envases de sus productos de exportación.

- Suspensión y exoneración de derechos Ad-Valorem que graven la importación de bienes de capital. Beneficio otorgado a empresas que se comprometen a exportar, 40% de su producción, con el bien de capital internado y se comprometan a generar dentro de los cinco años un ingreso neto de divisas igual al 100% del valor CIF del bien importado.
- Exoneración de derechos aduaneros y demás impuestos que efectúan a las exportaciones no tradicionales.

3.- FINANCIEROS

A) FENT

Los exportadores no tradicionales cuentan con dos tipos de créditos de FENT a los cuales pueden acogerse:

- Línea de Crédito FENT de menor cuantía.- Atiende operaciones hasta por un valor FOB de US\$ 50,000 en moneda nacional, concediendo plazos hasta de 90 días, para pre y post embarque. Además también para asistencia técnica (participación en ferias y exposiciones en el exterior) o como un crédito revolvente de exportación para aquellas cuya actividad de exportación es constante.
- Línea de Crédito FENT Banco Central de Reserva (BCR).- Con recursos propios se financian operaciones de pre y post embarque en moneda extranjera hasta por un monto equivalente al 90% del valor FOB, con un plazo de hasta 180 días prorrogables hasta 360 días adicionales y a tasas de interés del 8.5%.

Con recursos externos se financian operaciones de pre y post embarque hasta por un monto de 90% del valor FOB, plazo de 180 días, prorrogables hasta 360 días adicionales. El intermediario financiero por cuenta

del exportador y a la orden del BCR gestiona ante el Banco corresponsal en el exterior un Advance Account por el 80% del importe a financiarse. Por este crédito se pago al intermediario financiero un interés (Prime o Libor) y una comisión aval.

El BCR por cuenta del exportador emite un certificado en moneda extranjera que quedan en custodia, ganando interés fijado por el BCR y reconocido al efectuarse la exportación.

El BCRP, mediante Resolución Cambiaria Nº 037-89-EF/90 y Circular Nº 047, estableció la nueva modalidad que, a partir del 1º de Diciembre de 1989, tiene el Crédito de Fomento a las Exportaciones No Tradicionales (FENT). Así, los desembolsos de este préstamo serán efectuados en moneda extranjera y su pago se realizará con recursos que se generen de las exportaciones, Certificados de Moneda Extranjera Convertibles (CC), Certificados de Moneda Extranjera de Libre Disponibilidad (CFLD) y Certificados de Moneda Extranjera (MUC).

Esta nueva característica del FENT permite que los exportadores puedan cancelar directamente a sus proveedores extranjeros y vender parte de la moneda extranjero en el mercado interno -formal e informal- para cubrir sus gastos locales. En la segunda disposición transitoria de la referida Resolución Cambiaria, se establece que el pago de los créditos FENT desembolsados con anterioridad a la vigencia de esa resolución será al tipo de cambio MUC, pero no especifica si se trata de créditos de pre o pos-embarque.

Y mediante la Resolución Cambiaria Nº 039-89-EF/90 se aclara que sólo podrán ser cancelados los créditos de pos-embarque. Asimismo, prorroga automáticamente hasta el 28 de febrero de 1990 (previa solicitud), los créditos FENT vigentes al 30 de noviembre de 1989 siempre que el plazo de vigencia no exceda de 360 días en el caso de créditos sin "Advance Account" y de 540 días en el caso de créditos con "Advance Account". Cobrándose una tasa de interés de 6% adicional, es decir, 12% anual (1) de la fecha de vencimiento original (incluyendo prórrogas) a la fecha de prórroga automática (28 de febrero de 1990). Además si al 28 de febrero el exportador no realiza su transacción y se declara fallida la exportación el BCR cobrará una tasa de penalidad del 11% anual sobre todo el periodo de vigencia del FENT, que cargará a la cuenta del exportador con el intermediario financiero. Pero si se efectúa la exportación dentro de los 60 días siguientes

al 28 de febrero el BCR devolverá el 11% que cobró anteriormente.

B) SEGURO DE CREDITO (SECREX)

Se mantienen vigentes los dispositivos que la regulaban en el período anterior. El manual del FENT, establece para efectos de solicitar esta Línea de Crédito, que el exportador deberá contratar una Póliza de Garantía a las Instituciones Financieras, la misma que constituye una de las modalidades del SECREX.

El Secrex actualmente, cumple con sus función de Promoción y Seguridad a la exportación, ya que se encuentra operando en forma regular.

4.- INCENTIVOS COMERCIALES

El Instituto de Comercio Exterior (ICE) juega un papel importante y primordial como eje central de la Promoción Comercial.

A) OFICINAS COMERCIALES

Encargadas de cumplir tareas de Promoción Económica Comercial, especificada en el D.L. 113 de 1980 (Ley Orgánica del Ministerio de Relaciones Exteriores). Translándose la supervisión a las Oficinas Comerciales del ICE mediante D.L.390 del 19 de 1987 (Ley del ICE), en vista que entre sus funciones se encuentra la de ejercer sus funciones en el exterior a través de las oficinas comerciales.

B) FERIAS

Se rige por los decretos establecidos en regímenes anteriores, donde se señala que los beneficios tributarios serán por un plazo de 10 años, es decir hasta 1986'el cual con el D.S. 069-86-PCM, se prorroga hasta que se dicte la nueva Ley de Ferias.

Así se especifica que para efectos de cualquier moneda extranjera para participar en ferias se aplica un tipo de cambio superior al T.C. aplicable al Viaje de Negocios, por lo que no existe un real incentivo a la participación en Ferias Internacionales.

Por otro lado, el ICE promueve externamente los productos peruanos organizando ferias y exposiciones con la finalidad de incrementar las exportaciones no tradicionales. Pudiendo los exportadores peruanos participar en Ferias Generales, Ferias especializadas, Exposiciones y Exposiciones-Venta.

C) SISTEMA DE INFORMACION COMERCIAL

Consiste en proveer al exportador de materiales técnicos de información comercial que contribuya a la adquisición, incremento y diversificación de las exportaciones no tradicionales, desarrollar acciones de promoción comercial que posibilite la concertación de operaciones de exportación, actividades que es responsabilidad de la Gerencia de Promoción y Desarrollo del ICE.

D) MISIONES COMERCIALES

Esta modalidad posibilita al exportador peruano contactar directamente posibles importadores en el extranjero previa cita, estando auspiciado por el Gobierno Peruano a través del ICE. Dicha entidad organiza las Misiones comerciales en coordinación con sus oficinas comerciales en el exterior.

E) ADIESTRAMIENTO Y ASISTENCIA TECNICA

El ICE otorga asistencia técnica al exportador sobre las condiciones de calidad, diseño, especificaciones técnicas, empaque, sistemas de ventas, a las cuales deben ajustarse los productos de exportación para su aceptación en el exterior. Eventualmente auspicia cursos de asistencia técnica principalmente sobre embalaje.

F) OTROS MECANISMOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACION

Es la posibilidad de que empresas peruanas de exportación puedan establecer oficinas en el exterior y constituir o participar en empresas de comercialización en el extranjero para cuya aprobación deberán presentar una solicitud al ICE. Dichas empresas podrán hacer uso de sus ingresos en moneda extranjera para cubrir los gastos que sus operaciones acarreen también por medio del incentivo tributario con que cuentan estas empresas, la reinversión que efectúen está liberada del impuesto a la renta si se destina entre otros a la instalación de oficinas en el exterior.

5.- OTROS INCENTIVOS

A) SISTEMA DE IMPORTACION-EXPORTACION

El Decreto Supremo 059-87-PCM del 2 de Junio de 1986 otorga facilidades a Empresas Exportadoras Productoras para la adquisición de divisas necesarias para Importación, siempre que generen ingreso neto de divisas al doble de sus requerimientos de importación. Debiendo suscribir un contrato con el ICE.

Mediante el reglamento del Decreto mencionado, Resolución del ICE 125-87/ICE del mismo mes, se establece el objetivo, alcances y procedimientos del Sistema Importación-Exportación.

Este Benevicio es de alcance, tanto para expreas productores de Productos Tradicionales como No Tradicionales. Habiendose suscrito hasta 1988, 97 contratos.

B) REGIMEN LABORAL

Regulada por los dispositivos de la Ley de Promoción de Comercio exterior. Se permite a las empresas de exportación no tradicional contratar personal eventual en el número que requieran para atender sus operaciones de producción para exportación. NO siendo de aplicación para el personal que presta servicios en estas empresas las disposiciones legales y reglamentarias referentes a montos máximos de remuneraciones.

C) CONSORCIOS DE EXPORTACION

La Ley de Promoción de Comercio Exterior y el Instituto de Comercio Exterior promueven la creación de Consorcios de Exportación no Tradicional los que podrán realizar actividades convexas directamente con su actividad exportadora, siempre que dichas actividades sean necesarios para el mejor cumplimiento de sus operaciones.

Los consorcios pueden realizar operaciones tales como:

- Asesoría y apoyo a los consorciadas para que las condiciones de calidad, cantidad y precios de sus productos posibiliten su mejor comercialización externa.
- Aprovisionamiento de materias primas y productos intermedios bajo el régimen de Admisión Temporal requeridas para sus consorciados.
- Adquisición de bienes para la exportación directamente y/o por cuenta de los consorciados y/o terceros.
- Almacenamiento de los productos de exportación hasta el momento de su despacho.
- Publicidad de los productos de exportación en el país y en el extranjero.
- Contratación de transporte y otras actividades de promoción externa.

Los consorcios deberán inscribirse en el Registro Nacional de exportadoras. La Ley de Promoción de exportadores no tradicionales favorece la creación de consorcios mediante la exoneración del impuesto a la

renta cuando la reinversión se destine a la constitución de los mismos.

Dentro del régimen de Promoción de Exportaciones no Tradicionales, declaró a la exportación de Confecciones de preferente interes nacional, otorgándosele una serie de incentivos adicionales o preferenciales del resto de exportación no Tradicional, mediante el D.S. 019-88-PCM promulgado el 23 de Febrero de 1988, estando sujetos a estos incentivos una relación de partidas especificadas en la Resolución 069-88/ICE del 19 de Marzo de 1988.

Asimismo , se establece y aprueba el reglamento del registro de industrias exportadoras de Confecciones por R. 091-88/ICE. Posteriormente se incluyen a empresas productoras de confecciones del sector artesanal dentro de los beneficios del D.S. 019-88-PCM, mediante el D.S. 057-88-PCM del 27 de Abril del mismo año. Aprobándose en Julio, el reglamento del D.S. 019-88-PCM por Resolución 239-88/ICE y dándole fuerza de Ley mediante la Ley 24977.

En noviembre de 1988 se autoriza a representantes del ICE a suscribir contratos con empresas exportadoras de confecciones por R. 379-88/ICE. Posteriormente en el año de 1989, mediante D.S. 055-89-PCM de Julio y D.S. 289-89-EF de Diciembre se alcanzarán goce de beneficios para la exportaciones de confecciones artesanales y se dictan medidas para preservar el desarrollo de las exportaciones de prendas de vestir, respectivamente.