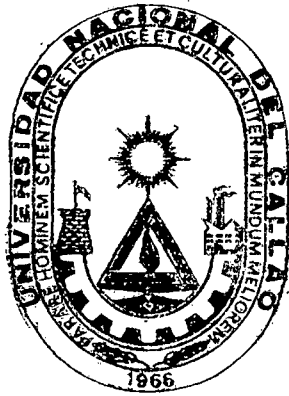


T/330/1^{EC}J54

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMIA



Derechos Compensatorios a los Hilados y
Tejidos Peruanos Proceso y Consecuencias

TESIS

PRESENTADO POR:
CARLOS JIMENEZ RIOS

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
ECONOMISTA

829

CALLAO-PERU

1987

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMIA

"DERECHOS COMPENSATORIOS A LOS HILADOS Y TEJIDOS
PERUANOS .PROCESO Y CONSECUENCIAS "

TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA.

DEL BACHILLER CARLOS JIMENEZ RIOS.

JURADO

| | | |
|--------------|--------------------------------|-------|
| PRESIDENTE | : Eco. MANUEL ALTAMIRANO OLANO | |
| VOCAL | : Eco. VICTOR HOCEB VARILLAS | |
| SECRETARIO | : Eco. CARLOS CHOQUEHUANCA S. | |
| PATROCINADOR | : Eco. JUAN NUNURA CHULLY | |

Callao, 5 de Junio de 1987.

Esta Tesis la dedico a mi
querido hijo Diego Spencer
Jiménez Palma, que signifi_
ca para mí el tesoro más
grande y hermoso de mi vi_
da.

INDICE

| | Pág No |
|--|--------|
| INTRODUCCION | |
| I. CONTEXTO DEL PROBLEMA | 9 |
| 1. La situación económica internacional y el proteccionismo | 9 |
| 1.1 Dinámica de la economía internacional | 9 |
| 1.2 Dinámica del comercio internacional y el proteccionismo | 16 |
| 1.3 Situación económica de Estados Unidos y su política comercial. | 25 |
| 2. Situación económica del Perú y su política de promoción a las exportaciones no tradicionales. | 26 |
| 2.1 Comportamiento del Sector Externo. | 29 |
| II. ASPECTOS NORMATIVOS DEL PROBLEMA | 32 |
| 1. El marco normativo de la Ley de Comercio de Estados Unidos sobre Derechos Compensatorios. | 32 |
| 1.1 Reglamentación de Importaciones | 33 |
| 2. La promoción de exportaciones no tradicionales en el Perú | 35 |
| 2.1 Principales instrumentos. | 36 |
| 3. Los incentivos cuestionados. | 40 |
| III. EL CODIGO DE SUBVENCIONES Y DERECHOS COMPENSATORIOS DEL GATT | 47 |
| 1. Finalidad | 47 |
| 2. Principales normas | 48 |
| 3. Compromisos que implica su adhesión | 49 |
| 4. Ventajas y desventajas de la suscripción del Código | 51 |
| 5. Situación de los países en desarrollo | 52 |
| 6. La posición peruana. | 53 |
| IV. APLICACION DE DERECHOS COMPENSATORIOS | 56 |
| 1. Origen del problema | 56 |

| | |
|---|-----|
| 2. El proceso administrativo y de negociación | 57 |
| 2.1. Aspectos relevantes | 57 |
| 2.2. La posición de los Estados Unidos | 59 |
| 2.3. La posición peruana | 61 |
| 2.4. Las alternativas de solución | 67 |
| 2.5. Las Determinaciones Afirmativas | 72 |
| 2.6. El proceso de revisión | 75 |
| V. CONSECUENCIAS EN LA INDUSTRIA TEXTIL | 77 |
| 1. La situación de la industria textil | 77 |
| 1.1. Antecedentes | 77 |
| 1.2. Aspectos relevantes | 79 |
| 2. Consecuencias económicas | 83 |
| 2.1 Consecuencias en la producción | 83 |
| 2.2 Consecuencias en las exportaciones | 89 |
| 3. Consecuencias sociales | 96 |
| 3.1 El empleo | 96 |
| 4. La evolución posterior. | 101 |
| CONCLUSIONES | 105 |
| BIBLIOGRAFIA | |
| ANEXOS ESTADISTICO | |

INTRODUCCION

El Comercio Internacional enfrenta hoy día cada vez mayores dificultades en su desarrollo debido al uso creciente de medidas proteccionistas de tipo no arancelario, implementado sobre todo por los países industrializados y que afectan principalmente a las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo, actitudes que contradicen los principios de la teoría del comercio internacional, sostenida y pregonada por los mismos países desarrollados.

En este marco proteccionista el presente trabajo de investigación tiene el propósito de analizar específicamente el caso de la Aplicación de Derechos Compensatorios por parte de Estados Unidos a las Exportaciones Textiles del Perú de Hilados y Tejidos de Algodón al mercado Estadounidense, producido en el segundo semestre de 1982. Con ello se pretende contribuir a establecer y conocer los contenidos y características propias de este tipo de neoproteccionismo, y además el grado de repercusión económica y social que ocasionan a la actividad económica afectada. De allí que la investigación pretende demostrar que la imposición de los derechos compensatorios en los niveles sobradamente altos, se debieron a que EE.UU. no encon -

tró en la posición peruana una solidez y claridad en sus planteamientos, carentes además de consenso de los sectores involucrados; por otro lado se pretende demostrar que los derechos compensatorios aplicados hicieron disminuir la producción, las exportaciones y el empleo textil de Hilados y Tejidos de algodón durante 1983.

Los Derechos Compensatorios que se mencionan, son instrumentos de tipo no arancelario en forma de sobre tasa que se usa en el comercio internacional para corregir en forma compensada los efectos distorcionantes de las subvenciones o subsidios en la comercialización o producción de mercancías que se transan en los mercados internacionales. La aplicación de estos derechos compensatorios están sujetos a normas vigentes sobre subvenciones en cada país y al Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios del GATT para aquellos países firmantes del mismo, y se adopta después de una investigación y determinado la existencia y cuantía de la subvención y del daño causado a la industria similar del país importador.

El estudio de este problema presenta dos etapas secuencialmente unidos en su desarrollo. En la primera etapa se analiza el proceso administrativo de investigación y negociación del problema, a continuación en la segunda etapa se analiza la repercusión económica y social inmediata en la industria textil peruana afectada. El período que abarca el estudio es 1982 y 1983, asumiéndose una hipótesis de trabajo para cada etapa respectiva. Asimismo se ha utilizado las diferentes herramientas y técnicas de investigación de las Ciencias Sociales de acuerdo a la exigencia del estudio.

El trabajo comprende cinco capítulos y un anexo estadístico.

En el capítulo I vemos que el problema se produce en el contexto de una economía mundial en crisis, que arrastra una prolongada recesión con inflación y creciente desempleo, lo que ha llevado a una contracción del comercio internacional agravado por la proliferación de medidas proteccionistas implementados al margen de las normas del GATT. Similarmente la economía peruana, y particularmente la industria textil, presenta una situación económica en crisis, que se muestra en la caída de los principales indicadores económicos, sobre todo en 1983 que fue catastrófico, y por otro lado muestra una política comercial agresiva de exportaciones no tradicionales (ENT).

En capítulo II se analiza los aspectos normativos del problema, donde encontramos una marcada discrepancia entre la legislación comercial norteamericana y la Ley de Promoción de ENT del Perú y otros incentivos importantes como el CERTEX y el FENT, esto, debido a los objetivos diferentes que cada uno persigue. Luego en el capítulo III se hace un análisis del Código de Subvenciones del GATT como uno de los elementos importantes del proceso de negociación, y discutido arduamente en el marco de solución del problema.

Con estos elementos previos se desarrolla en el capítulo IV la primera etapa del problema, es decir se analiza el proceso administrativo de investigación y negociación, originado en la denuncia de los gremios textiles norteamericanos contra los textiles peruanos señalados, afirmando que estos productos recibían subsidio por parte del gobierno peruano y que perjudicaban a su industria similar. En este capítulo se observa que la falta de consenso entre los empresarios involucrados y una posición débil del gobierno peruano frente al problema, no permite alcanzar una solución negociada y conveniente a los

intereses de la industria textil peruana.

Finalmente en el capítulo V, se analiza las consecuencias económicas y sociales que genera este problema en la industria textil de Hilados y Tejidos de Algodón, considerando los elevados porcentajes de impuestos compensatorios aplicados y dado la importancia del mercado norteamericano para los textiles peruanos, ya que según ADEX, desde junio de 1981 a noviembre de 1982, las exportaciones crecieron notoriamente, donde el Perú es el primer exportador a EE.UU. de hilados peinados (53.7% del total de importaciones de EE.UU.), tercer exportador de hilados cardados (21.8% del total), el quinto exportador de Sheeting (10.9% del total), y el segundo exportador de Sateen (8.2 % del total).

Cabe señalar que no existe referencias de otras investigaciones sobre este tema que no existe referencias de otras investigaciones sobre este tema en la industria textil u otras actividad económica sobre casos de productos específicos, por cual este trabajo pretende ser un avance en el estudio de problemas similares en una época de creciente proteccionismo que afecta el desarrollo del comercio internacional.

Esta investigación se realiza como Tesis de Graduación para obtener el Título Profesional de Economista, para cuyo desarrollo he contado con el aliento permanente de mi esposa Natalia Palma. Debo agradecer además la importante colaboración del destacado Economista Jorge Villegas, Asesor de la Dirección General de Negociaciones Internacionales, cuyas sugerencias y alcance de información fueron valiosos; agradezco también a la señorita Marilú Barragán, responsable de

la Biblioteca del Instituto de Estudios Económicos y Sociales de la Sociedad Nacional de Industria, que tan gentilmente me ha permitido disponer de información y documentos valiosos para este trabajo. Igualmente me ha permitido disponer de información y documentos valiosos para este trabajo. Igualmente agradezco a mi Profesor Asesor , Economista Juan Nunura Chully , por su exigente y profesional labor de orientación y asesoramiento que me han permitido concluir con verdadera satisfacción este trabajo.

CAPITULO I

CONTEXTO DEL PROBLEMA

En este capítulo, para efectos del tema a tratar, se expondrá en términos generales la situación económica internacional presentada entre los años 1971-1985, por ser este período donde se rompen los tradicionales esquemas económicos, financieros y comerciales, que han regido en el mundo después de la segunda guerra mundial, cuyas principales manifestaciones afectan el intercambio comercial entre países, con las más graves incidencias en los países económicamente más débiles o en vías de desarrollo.

1.- LA SITUACION ECONOMICA INTERNACIONAL Y EL PROTECCIONISMO

1.1. Dinámica de la Economía Internacional

A fines de la década de los años sesenta se empezaron a vislumbrar las primeras manifestaciones de una nueva crisis del sistema económico internacional, rompiéndose así los lineamientos del sistema financiero internacional manteniéndose desde el término de la segunda guerra mundial, en donde el centro del sistema financiero internacional (regulado por el FMI) lo constituía el dólar norteamericano, alrededor del cual, fluctuaban las diversas monedas nacionales.

Pero a medida que las economías euro-occidentales y la del Japón crecían más rápidamente que la economía norteamericana, la estabilidad del sistema se vió alterada, debido a que el dólar ya no tenía el respaldo productivo de antes. Es así que, en el período comprendido entre los años 1961-1970, el ritmo de crecimiento productivo de los Estados Unidos fue de 4.5%, inferior al presentado por el Japón que fue de 13.9% y de Alemania Occidental del 4.6%. Esta disminución en el ritmo de crecimiento de la economía norteamericana fue agravada por el persistente déficit que presentaba su Balanza de Pagos, generado principalmente por:

- Las crecientes importaciones de productos manufacturados provenientes de Europa-Occidental y Japón.
- Las grandes inversiones de capital en el exterior por parte de las grandes Corporaciones Transnacionales.
- Los gastos militares ocasionados principalmente por la guerra de Vietnam.

Todo esto sin lugar a dudas ocasionó una importante salida neta de dólares de los Estados Unidos.

Los antecedentes de la crisis del sistema monetario internacional se sitúan en octubre de 1960, cuando en la bolsa de Londres el oro se ubicó por encima de la paridad de 35 dólares la onza, llegando a un nivel de 40. Ello constituía la primera manifestación de que los Acuerdos de Brettons Woods se estaban alterando.

Ante esta situación y con la finalidad de evitar la especulación del oro, los Estados Unidos y los países más interesados en la estabilidad monetaria, establecieron un acuerdo denominado, "POOL DE -

ORO", en el cual participaba Estados Unidos con 50% y Francia con 9% de las aportaciones totales. El objetivo del Pool constituía en vender oro en el mercado libre cuando los precios superasen los 35 dólares la onza y comprarlo cuando los precios cayeran por debajo de esa cotización.

Pero, luego Francia se retiró del Pool, debido a su antagonismo con Estados Unidos (por la actividad de éste frente a China, y por su intervención militar en Vietnam), acción que determinó la supresión del Pool y el establecimiento de un doble mercado internacional para el oro en 1968, en el cual había un precio oficial de 35 dólares la onza, que sería mantenido para las transacciones entre Bancos Centrales, mientras que el resto del mercado quedó completamente libre. A partir de ese momento los precios del oro se elevaron sin ningún control.

La presión especulativa del dólar se hizo irresistible durante los siete primeros meses de 1971. Los Bancos Centrales de Japón y de Europa Occidental excepto Francia habían realizado grandes compras de moneda norteamericana para sostener su credibilidad. Pero el mantenimiento de esta política resultaba inútil frente a la gran cantidad de dólares que las empresas multinacionales y los países Arabes, presentaban para su cambio en marcos o yens!

En 1971 se desarticula el sistema con el marco de la nueva política económica adoptada por el Gobierno de Estados Unidos. Como primer paso se suspende formalmente la convertibilidad del dólar en oro, y se dan un paquete de medidas económicas que incluían una sobretasa del 10% de derechos arancelarios para la mayoría de las importacio-

nes de Estados Unidos , a pesar que con ello se violaban obligaciones contraídas con el GATT.

Esta crisis del sistema monetario internacional, se convierte así en la detonante de la crisis de los años '70', el cual se presenta con los siguiente acontecimientos .

- La implementación de la nueva política económica de Nixon.
- La crisis energética de 1973-1974 y los incrementos elevados de los precios decretados por la OPEP.
- La profunda depresión económica que sufre el sistema capitalista en 1974-1975.
- El acelaramiento del proceso inflacionario y las dificultades la política ortodoxa para contrarestarlo .
- El establecimiento de acuerdos de Integración Económica que dificultan le libre comercio de mercancías.

La evolución de la crisis del sistema capitalista , muestra pues , un proceso de agudización en los años siguientes a 1971. Los principales indicadores económicos a nivel mundial nos muestran situaciones combinadas de ascenso de inflación y descenso de la tasa de crecimiento, acompañada de altas tasas de desempleo.

Es así como podemos apreciar en el cuadro No1, que en el período comprendido entre 1973 y 1980 el PBI de los países industrializados creció a un ritmo promedio del 2.5% , inferior a la tasa de crecimiento experimentada en el período 1960-1973 que fue de 5.1%.

Los años más críticos fue de 1974-1975, en los cuales el crecimiento real de la producción de los países industrializados fue de

1974-1975, en los cuales el crecimiento real de la producción de los países industrializados fue de 0.7% y -0.4% respectivamente (ver cuadro No2).

Si se consideran solamente los países europeos, la tasa promedio de crecimiento para el mismo período 1974-1975, fue de 0.4%, mientras que para EE.UU. la tasa correspondiente fue -0.8% y para Japón 0.6%.

Entre los años 1980-1982 los países industrializados presentan decrecimiento en su PBI, cuyas tasas fueron de 1.2% en 1980, 1.0% en 1981 y en 1982 el PBI decreció en un -0.2%. sin embargo a partir de 1983 se inicia una recuperación de las economías industrializadas, debido sobre todo a la disminución de la inflación, y al suavizamiento de los controles monetarios consecuentemente, la cual permite un ligero incremento de la producción y la demanda de estos países,

Es así que en 1983 y 1984, el PBI de estos países crecieron -2.4% y 4.5% respectivamente. En 1985 presentaron un leve descanso, reflejando en una tasa de crecimiento inferior a la del año anterior - que fue del 3.2%.

En lo que respecta a los países en desarrollo, como se aprecia en el cuadro No 1, el ritmo de crecimiento de la economía para el período 1960 -1973 fue de 6.0%, pero a partir del cual este ritmo disminuye progresivamente en los años siguientes, llegando inclusive en 1982 a tener un crecimiento negativo de 0.4%. Sin embargo, a partir de este año se observa una recuperación progresiva de 0.2%, 2.9% y 3.3%, 1984 y 1983, 1984 y 1985, respectivamente. Esta recuperación se da paralelamente al comportamiento de las economías industrializadas que

Cuadro No 1

TASAS DE CRECIMIENTO DEL PBI Y DE INFLACION

| PAISES | AÑOS | | | | | | | |
|---------------------|---------|-------|------|------|------|------|-------|------|
| | 1960-73 | 73-80 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 |
| <u>A. PBI</u> | | | | | | | | |
| I Industrializados | 5.1 | 2.5 | 1.2 | 1.0 | -0.2 | 2.4 | 4.5 | 3.2 |
| II En Desarrollo | 6.0 | 4.8 | 3.2 | 1.3 | -0.4 | 0.2 | 2.9 | 3.3 |
| <u>B. INFLACION</u> | | | | | | | | |
| I Industrializados | 4.0 | 8.5 | 11.7 | 9.9 | 7.2 | 5.6 | 5.4 | n.d. |
| II En Desarrollo | n.d. | n.d. | n.d. | 37.3 | 41.6 | 68.4 | 107.5 | n.d. |

Fuente: Boletín del FMI

Departamento de Estudios Económicos de las Naciones Unidas.

Cuadro No 2

PBI DE LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS 1973-80

(variación porcentual)

| 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 |
|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 6.0 | 0.7 | -0.4 | 5.0 | 3.9 | 4.0 | 3.2 | 1.2 |

Fuente: FMI: Perspectivas de la Economía Mundial.

que presentan la misma tónica .

Si nos referimos a los países de América del Sur y del Caribe, observamos que este grupo sufre los peores efectos recesivos de sus economías en los años de 1981 y 1982, alcanzando tasas de crecimiento de -2.4% y -1.2% respectivamente , con el consiguiente deterioro del nivel de vida de la población.

Otro indicador importante del comportamiento de la economía internacional es la inflación , que en lo que a los países industrializados se refiere, alcanzaron un alto nivel en el período de 1973-80 con un 8.5% n promedio, los que se ven precisados a implementar severas políticas económicas y monetarias que logran que la inflación en los años siguientes a 1980 empiece a descender progresivamente: 9.9% 7.2% , 5.6% y 5.4% , respectivamente. En cambio en los países en desarrollo, para el mismo período, tiene un ritmo desenfrenadamente creciente y superior al 60% , llegando inclusive en alguno de ellos a los tres dígitos.

La crisis, como se aprecia, trajo como consecuencia la recesión industrial, se cerraron un gran número de empresas debido a los problemas de insolvencia, a tal punto que en Estados Unidos en 1982 se cerraron empresas a un promedio de 1,800 por mes, y en el Japón , las quiebras alcanzaron un ritmo superior a 1,000 por mes, y cuatro de las mayores compañías de seguros como Nikko, Diwa, Nomura y Yamachi, presentaron en ese año sus niveles más bajos de ganancias .

La recesión industrial fue tomando caracteres más críticos en Europa Occidental, principalmente en Italia, cuya producción industrial se contrajo en 1982 en un 27.5% , en Francia decayó en 12.5% mientras -

mientras que en Alemania en 13%. Esta disminución del crecimiento en estos países se debieron fundamentalmente a la aplicación de políticas monetarias restrictivas contra la inflación .

Consecuencia directa de esta recesión fueron las altas de desempleo, que alcanzaron una tasa media del 9% (32'000,000 aproximadamente), y tal como se aprecia en el cuadro No3, estas fueron incrementándose a partir de 1979, presentándose en estos países elevados índices de desocupación . Solamente Japón fue el único país industrializado que en el período de crisis señalado 1976-1984, registró un menor desempleo , con un promedio de 2.3% anual.

1.2 Dinámica del Comercio Internacional y el Proteccionismo

Estas situaciones de recesión y desempleo afectaron la expansión del comercio internacional , disminuyendo su ritmo de crecimiento de 4.5% a 2.5% en 1980 y 1981 , a tal punto que los flujos comerciales en el mundo tuvieron una drástica contracción de -2.0% en 1982. Similar comportamiento se observa en el flujo de las importaciones mundiales, donde luego de un incremento en los volúmenes importados de 5.2% en 1979, desciende a 1.2% y 1.4% en 1980 y 1981 respectivamente, alcanzando un crecimiento negativo de 1.2% en 1982 para luego, según la CEPAL, empezar a crecer en 2.0% y 9.0% en los años siguientes de 1983 y 1984 como consecuencia de la reactivación de la demanda de los países industriales principalmente ; y sobre todo de la demanda de importaciones de EE.UU. , que se convierte en el principal impulsor del comercio, a pesar que sus exportaciones permanecen casi constantes respecto al resto del mundo, donde de una participación en las

Cuadro No 3

PAISES INDUSTRIALES: TASAS DE DESEMPLEO

| PAISES | 1976-80 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 |
|-----------------|---------|------|------|------|------|------|------|
| Canadá | 7.7 | 7.5 | 7.5 | 7.6 | 11.0 | 12.2 | 11.3 |
| Estados Unidos | 5.4 | 5.8 | 7.2 | 7.6 | 9.7 | 9.6 | 7.4 |
| Japón | 2.1 | 2.1 | 2.0 | 2.2 | 2.4 | 2.5 | 2.6 |
| Francia | 5.3 | 5.9 | 6.3 | 7.3 | 8.6 | 9.5 | 9.5 |
| R.F.de Alemania | 3.4 | 3.3 | 3.4 | 4.9 | 6.8 | 8.5 | 8.1 |
| Italia | 7.1 | 7.7 | 7.6 | 8.4 | 9.1 | 9.8 | 10.5 |
| Reino Unido | 6.4 | 5.4 | 6.5 | 10.1 | 11.9 | 13.2 | 12.7 |
| Grupo(7)Países | 5.3 | 5.0 | 5.7 | 6.4 | 8.1 | 8.8 | 7.6 |

Fuente: Fondo Monetario Internacional.
Naciones Unidas.

importaciones mundiales de 12.7 % en 1980, se incrementa al 17.3 % en 1983, mientras las exportaciones se mantienen de un 11.2 % al 11.4 % para el mismo periodo.

Esta contracción en el comercio internacional recae con mayor incidencia sobre los países en desarrollo, quienes debido a la crisis internacional pueden exportar e importar menos y con términos de intercambio desfavorables. Esta situación se agudiza en 1982 y 1983, donde los volúmenes exportados para estos países en desarrollo descienden a -4.3 % y -1.3 % respectivamente. Igualmente los volúmenes importados en estos años se reducen a -1.0 % y -3.3 % respectivamente. Los términos de intercambio también son desfavorables en estos años con -3. % y -1.9 % respectivamente, versus el 1.7 % y 2.2 % de los países desarrollados. Sin embargo a partir de 1984 se manifiesta una recuperación del comercio mundial en general, originado por la reactivación en los principales países industriales, que avisan así un comercio mundial más dinámico.

La disminución en el ritmo de crecimiento del comercio, se refleja también en la caída de los precios y de la demanda de materias primas, sobre todo, ya que el comercio de manufacturas continuó creciendo. Así vemos que las exportaciones de los países en desarrollo de productos primarios se redujeron de un crecimiento del 8.1 % en el periodo de 1973 - 1980 al 2.0 % entre 1980 - 1982, teniendo en cuenta además que las exportaciones latinoamericanas están representadas por productos primarios en un 80 %, de las cuales el 70 % son absorbidos por los países industrializados.

Esta situación recesiva de la economía mundial, hace que las potencias industriales acentúen más su actitud proteccionista, principalmente no arancelaria, a la que Bela Ballasa llama "Nuevo Proteccionismo", que viene presentándose con marcada incidencia - desde el inicio de los años ochenta, tal como lo señalan las estadísticas del Instituto Nacional de Investigaciones Económicas de Londres, que demuestran que casi un 48% del comercio mundial está afectado por estrategias proteccionistas (1).

Cuadro No 4

COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO MUNDIAL

| <u>Años</u> | <u>Tasas de Crecimiento</u> |
|-------------|-----------------------------|
| 1980 | 4.5% |
| 1981 | 2.5% |
| 1982 | -2.0% |
| 1983 | 1.7% |
| 1984 | 6.8% |

Fuente: Naciones Unidas. Departamento de Asuntos Económicos y sociales.

Este recrudecimiento del proteccionismo que no se daba desde los años 30', tiene sus principales causas en los siguientes acontecimientos :

- La recesión económica internacional de 1974-1975, y los ajustes externos relacionados con la crisis del petróleo.
- Las altas tasas de desempleo y la evolución de los salarios en los países industrializados.

(1) Revista FELEBAN No 51, Bogotá - Colombia, 1983.

- La creciente competitividad en los mercados internacionales de las manufacturas provenientes de los países en desarrollo.
- Las pronunciadas fluctuaciones del sistema monetario internacional.

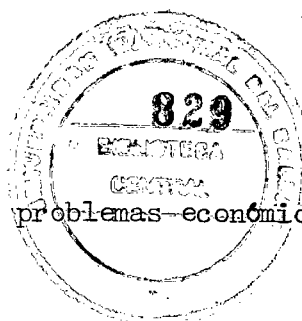
En el caso de los países latinoamericanos y demás países en desarrollo, el proteccionismo se presentó más tarde que en las naciones industrializadas, en la mayoría de los casos, la adopción de protecciones en estos países ha estado determinado básicamente, gastos para el desarrollo y la contracción de la demanda mundial.

Se considera que el proteccionismo es la práctica de proteger a las industrias nacionales frente a los rigores de la competencia de los proveedores extranjeros, lo cual supone la institución de barreras arancelarias, así como el apoyo estatal a las industrias internas que adopta las modalidades de préstamos, subsidios, donaciones, subvenciones y desgravaciones fiscales para permitirles vender a precios más baratos que los proveedores extranjeros.

1.2.1. Características del Nuevo Proteccionismo

El nuevo proteccionismo se ha caracterizado por una serie de aspectos, entre los que destacan:

- Su desarrollo al margen de las reglas y obligaciones del sistema comercial internacional, que se basa en la aplicación de las disposiciones del GATT.
- Es esencialmente bilateral y no arancelario, y abandona cada vez más el multilateralismo como mecanismo -



para resolver los crecientes problemas económicos vigentes .

- Abarca no solamente restricciones y barreras aplicadas a las importaciones en la frontera, sino que se extiende a los mercados externos por la vía de subsidios y a la exportación a través de medidas económicas y administrativas tendientes a incrementar su competitividad y ventajas comparativas.
- El nivel de proteccionismo se ha ido incrementando a raíz de la guerra comercial que se libera entre los países industrializados . Estos han impuesto una serie de restricciones , medidas y reglas para mantener posiciones y han extendido el ámbito del proteccionismo a nuevos sectores.

1.2.2. Mecanismo del Nuevo Proteccionismo

En los últimos años , los mecanismos del nuevo proteccionismo, son muy variados, y en todos ellos su objetivo es controlar el flujo de las importaciones, creando así lo que Ricardo Romero llamado "mercado libre organizado" (1)

Según Moises Lejavitzer en su obra "El nuevo Proteccionismo", expone los siguientes mecanismos : Restricciones No - Arancelarias, Medidas Compensatorias, Convenios de Restricciones Voluntarias, Acuerdos de Comercialización Regular , y Acuerdos de Organización del Comercio Mundial.

a) Restricciones No Arancelarias

Estas han servido de contrapeso a la reducción de las barreras aduaneras y han sido utilizados con mayor intensidad por la Comunidad Económica Europea, en relación al uso que han hecho de ellas Japón y EE.UU. restricciones pueden ser:

i) Cuantitativas

Se manifiesta en cuotas, cuando no en prohibiciones simples de determinados rubros de importación. Por ejemplo tenemos el cupo de carne establecido por la Comunidad Económica Europea a las de procedencia Latinoamericana. El alcance de estas restricciones pueden ser bilateral, global o direccional.

ii) Salvaguardias

Es un mecanismo amparado por el GATT, su finalidad es amparar el equilibrio de la Balanza de Pagos o prevenir perjuicios graves sobre productos nacionales. Su naturaleza es eminentemente transitoria.

iii) Otras Restricciones

Comprende principalmente las licencias, que pueden ser liberales, automáticas, las normas técnicas de envases, marcas, etiquetas, y barreras sanitarias.

a) Medidas Compensatorias

Están contempladas en la reglamentación del GATT, principalmente para corregir las distorsiones generadas por las prácticas del dumping. Son medidas que no tratan de dar mayor protección a la industria afectada sino neutralizar condiciones de competencia desleal. Los principales son :

i) Derechos Antidumping y Compensatorios

Se aplicaron con mayor frecuencia desde 1973 y han perjudicado en forma apreciable a la producción latinoamericana. Suelen inducir a los productores extranjeros a limitar automáticamente sus exportaciones ante la amenaza del pago de derechos adicionales. Normalmente estos derechos, como en el presente caso que estudiamos, anulan muchos de los estímulos a las exportaciones establecidos en los países en desarrollo.

ii) Procedimientos Antidumping Ampliados

Establecen un primer lugar, que el precio del producto importado se fije sobre la base del productor más eficiente del mundo. A diferencia del GATT, no se considera el precio del producto en el mercado del país exportador. Ejemplo de esta modalidad tenemos, a las importaciones de acero de Estados Unidos.

Como segundo aspecto tenemos la fijación de precios mínimos de importación basados en los costos de producción normales mínimos en los países proveedores.

c) Convenios de Restricción Voluntaria

Son los más utilizados por el Neo-Proteccionismo. Estas restricciones pueden ser negociados bilateralmente entre industrias involucradas con mínimo respaldo gubernativo. Además existen las restricciones negociados al amparo de acuerdos intergubernamentales bilaterales o multilaterales, que entrañan la acción directa del gobierno del país exportador para regular las cantidades o/y el precio de las exportaciones respectivas.

En estos acuerdos el país exportador se compromete a limitar sus envíos a petición del país importador dentro de márgenes considerados normales para la competencia. Estas negociaciones generalmente dan ventaja al país poderoso, y ello explica que hayan contenido - el acceso a los mercados internacionales de manufacturas intensivas en mano de obra, producidas por países en desarrollo.

d) Acuerdos de Comercialización Regular

Estos se caracterizan por la intervención directa de los gobiernos en las negociaciones de carácter bilateral o multilateral, entre países exportadores e importadores, impuesto por estos últimos, en virtud del cual, el país exportador acepta restringir a determinados niveles las exportaciones que están provocando o amenazan provocar - grave perjuicio a la industria del país importador, y a veces, se señalan los porcentajes anuales de crecimiento que tendrían las exportaciones. En esta modalidad se encuentran comprendidos los textiles bajo el acuerdo Multifibras.

e) Acuerdos de Organización del Comercio Mundial

Es una modalidad que se está difundiendo, pero todavía no existe una definición clara de sus alcances. Significaría la celebración de acuerdos sobre participación en el mercado en el plano sectorial, bajo una protección global que limitaría a niveles específicos las importaciones de bienes foráneos competitivos. Implica pues, en establecer acuerdos de comercialización normalizados en escala global.

1.2.3. Efectos del Nuevo Proteccionismo

Para los países en desarrollo los efectos del neoproteccionismo son muy adversos, por cuanto todos ellos han estado empeñados en orientar su crecimiento hacia el exterior como estrategia para romper

las limitaciones que plantea a las actividades productivas el tamaño de sus mercados internos.

El proteccionismo afecta considerablemente a la industria manufacturera de los países en desarrollo, principalmente a la textil, y a la vez al calzado, las confecciones, el acero, material de transporte, entre otros. Pues muchas de estas naciones debido a la abundancia de materias primas y al bajo costo de la mano de obra, las han podido desarrollar, alcanzando excelentes posiciones competitivas que están siendo neutralizadas por el creciente estrangulamiento y asfixia del comercio internacional.

Para los países en desarrollo, el fenómeno del proteccionismo no solo representa menores expectativas de crecimiento para el futuro, sino que significa también descensos importantes en los niveles de vida de su población por el desmejoramiento de las condiciones de empleo y renta.

1.3. Situación Económica de Estados Unidos y su Política Comercial

Estados Unidos ingresó en 1980, en una grave crisis recesiva que afectó su economía. Esta etapa ha sido de prolongados alcances, viéndose acentuada en 1982, en que el PBI tuvo un crecimiento negativo del 2.1 % y gran parte de sus industrias pasaban por graves problemas financieros a tal punto que muchas de ellas quebraron, elevándose consecuentemente la tasa de desempleo al 9.6 %.

En ese mismo año debido a las presiones del sistema financiero internacional, Estados Unidos redujo su tasa de interés (preferencial), del 16.5 % al 11.5 %. El ritmo de crecimiento de su comercio exterior decayó, debido a las exportaciones principalmente japonesas y a la creciente competitividad de la manufactura de los países en desarrollo.

Ante esta situación Estados Unidos emprende una política marcadamente proteccionista, amparada en una legislación comercial antigua (1930) sobre dumping y subvenciones principalmente, con la finalidad de salvaguardar sus industrias, para la cual restringe el comercio internacional hacia el mercado norteamericano principalmente de los productos extranjeros altamente competitivos con los productos nacionales.

La política proteccionista adoptada se manifestó en : restricciones no arancelarias, medidas compensatorias y antidumping, convenios de restricción voluntaria, etc. Todo esto desdice la política comercial de los Estados Unidos para con los países en desarrollo que procura su desenvolvimiento económico basado en su potencial exportador, el Sistema Generalizado de Preferencias y otros que promuevan su desarrollo.

Estos acontecimientos en el comercio de los Estados Unidos, y en el contexto internacional, dieron lugar a la nueva Ley de Comercio y Aranceles puesta en vigencia a partir de 1984. Esta Ley estimula medidas unilaterales de comercio y afecta negativamente los intereses comerciales de los países en desarrollo, al introducir unilateralmente prácticas y normas legales que regulan el acceso de ciertos productos a Norteamérica; originando así crecientes y diversos conflictos entre EE.UU y varios países de Latinoamérica en particular .Esta Ley ha sido cuestionado por el SELA, que opina que la mencionada Ley es un verdadero instrumento de política exterior.

2. SITUACION ECONOMICA DEL PERU Y SU POLITICA DE PROMOCION A LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

La crisis económica -financiera del sistema capitalista impactó agudamente en las economías de los países latinoamericanos ,debido a sus problemas estructurales internos.

A consecuencia de ello, se presentaron en el país graves problemas económicos, reflejados en el estancamiento productivo, altos niveles inflacionarios, elevadas tasas de desempleo, Balanza Comercial deficitaria con excepción de 1978 a 1980.

Estos problemas son persistentes y vienen presentándose desde 1975 año en que se comenzó a sentir en el país la crisis mundial de los años setenta.

Con estos antecedentes se llega a 1982, y de acuerdo a lo reflejado en los principales indicadores económicos del cuadro N° 5, observamos que la producción nacional de este año registró un crecimiento de solo 0.7 %, inferior al del año anterior. En 1983 el PBI decayó, presentando un crecimiento negativo del 12.0 %, reflejando así la crítica situación económica por la que atravesaba el país.

Igualmente la remuneración promedio durante los años 82-83, registró una contracción del 1.1 %, el sector externo se vió fuertemente afectado, presentando en el período 81-82 un déficit en la Balanza Comercial, debido entre otras causas, al deterioro de las cotizaciones de los principales productos primarios, al proteccionismo de los países industrializados y al elevado crecimiento de las importaciones.

Todos estos acontecimientos, sumados a la inflación promedio del 64.5 % reflejaban la crítica situación económica por la que atravesaba el país, a consecuencia de la persistente recesión internacional, a la baja de los precios de exportación y por la persistencia de las restricciones de acceso de muestras exportaciones a algunos mercados.

Cuadro No 5

TASAS DE CRECIMIENTO DE LOS PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS :

1973 - 1985

(a precios de 1970)

| AÑOS | PBI | CONSUMO | INVERSION | EXPORTACION | IMPORTACION | INFLACION |
|------|-------|---------|-----------|-------------|-------------|-----------|
| 1973 | 6.2 | 10.4 | 17.2 | -18.3 | 9.7 | 9.5 |
| 1974 | 6.9 | 9.0 | 30.4 | -05.8 | 31.9 | 16.9 |
| 1975 | 3.3 | 4.8 | 10.0 | 00.4 | 15.3 | 23.6 |
| 1976 | 3.0 | 1.6 | -11.2 | -06.7 | -22.8 | 33.5 |
| 1977 | -1.2 | -0.3 | -22.4 | 16.7 | - 7.9 | 38.0 |
| 1978 | -1.8 | -6.7 | -12.8 | 18.1 | -24.5 | 57.8 |
| 1979 | 3.8 | -1.9 | 12.1 | 28.6 | 5.3 | 67.7 |
| 1980 | 3.0 | 6.8 | 30.4 | - 7.0 | 44.9 | 59.2 |
| 1981 | 3.1 | 2.3 | 27.9 | - 2.7 | 19.6 | 75.4 |
| 1982 | 0.7 | -0.4 | - 4.5 | 9.9 | - 2.7 | 64.5 |
| 1983 | -12.0 | -9.7 | -33.2 | -11.5 | -25.0 | 111.1 |
| 1984 | 4.7 | 0.8 | - 0.9 | 5.2 | -20.1 | 110.2 |
| 1985 | 1.6 | 2.3 | -12.6 | 1.1 | -12.6 | 163.4 |

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú. Memoria 1985.

2.1. Comportamiento del Sector Externo

Tal como puede apreciarse en el cuadro N° 6 , la Balanza Comercial se mantuvo deficitaria hasta 1977, cambiando esta tendencia en 1978 y permaneciendo superavitaria hasta 1980. Es precisamente en estos años que las exportaciones no tradicionales incrementaron sus volúmenes exportados a su mayor nivel . En los años 1981 y 1982 vuelve a presentarse déficit en la Balanza Comercial.

A lo largo de estos años puede apreciarse que la exportación no tradicional evolucionó positivamente, pues del 10.8 % del total exportado que representaba en 1973 llegó a representar el 23.0 % en 1982, a pesar que en este año las exportaciones no tradicionales alcanzaron en valores absolutos el monto de 750 millones de dólares, superior en 58 millones al obtenido en 1981, pero fue inferior a la cifra record que se obtuvo en 1980, que fué de 845.3 millones de dólares, debido de que a principios de 1981, el gobierno redujo el CERTEX a mil productos y lo eliminó de docientas partidas.

A esto se suma la persistencia de la recesión internacional, acompañada de fuertes corrientes proteccionistas, que hicieron descender significativamente en 1985 las exportaciones no tradicionales a un 18.0 % de las exportaciones totales.

Cuadro N° 6

BALANZA COMERCIAL : 1973-1985

(millones de US \$)

| AÑOS | EXPORTACIONES FOB | IMPORTACIONES FOB | BALANZA COMERCIAL |
|---------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 1973 | 1,112 | -1,033 | 79 |
| 1974 | 1,503 | -1,908 | - 405 |
| 1975 | 1,330 | -2,427 | -1,097 |
| 1976 | 1,341 | -2,016 | - 675 |
| 1977 | 1,726 | -2,148 | - 422 |
| 1978 | 1,972 | -1,668 | 304 |
| 1979 | 3,676 | -1,954 | 1,722 |
| 1980 | 3,916 | -3,090 | 826 |
| 1981 | 3,249 | -3,802 | - 553 |
| 1982 | 3,293 | -3,721 | - 428 |
| 1983 | 3,015 | -2,722 | 293 |
| 1984 | 3,147 | -2,140 | 1,007 |
| 1985 1/ | 2,966 | -1,869 | 1,097 |

Fuente: BCRP. Memoria 1985.

1/ Preliminar.

Son estas circunstancias de crisis por la que atravieza la economía internacional y nacional que nos permite comprender con mayor claridad el caso del presente trabajo de investigación, que se refiere a la Aplicación de Derechos Compensatorios a las Exportaciones Peruanas de Hilados y Tejidos de Algodón por parte de los Estados Unidos, ocurrido en 1982.

Presisamente estas circunstancias adversas de la economía mundial y nacional, a la que me refiero en el transcurso de este capítulo y que entorpecen las relaciones comerciales entre los países, crean las condiciones propicias para que los países implementen, de acuerdo a su conveniencia y grado de desarrollo, una serie de mecanismos para proteger sus intereses, ya sea restringiendo importaciones o promoviendo exportaciones sobre todo de manufacturas en el caso de los países principalmente en desarrollo.

Con esta finalidad, cada país dispone su Legislación Comercial - adecuándolo a las circunstancias actuales, y evadiendo, en el caso de los países industrializados fundamentalmente, las normas y compromisos de comercio internacional señalados por el GATT.

Es por ello que resulta indispensable, en el presente trabajo, - analizar los aspectos normativos, sobre subvenciones y derechos compensatorios, que sustentan la actitud proteccionista de los Estados Unidos; y por otro lado, los aspectos normativos sobre la promoción de las exportaciones no tradicionales (ENT) peruanas, cuestionados por EE.UU. como subvenciones.

CAPITULO II

ASPECTOS NORMATIVOS DEL PROBLEMA

1. EL MARCO NORMATIVO DE LA LEY DE COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS SOBRE DERECHOS COMPENSATORIOS

Pese a la filosofía liberal que siempre caracterizó al comercio norteamericano, se han venido adoptando medidas proteccionistas debido a la crisis económica internacional que ocasionó dificultades de mercados a la producción norteamericana y las fuertes presiones ejercidas por los grupos de poder económico en el Congreso para la adopción de medidas institucionales de limitación a las importaciones.

En el presente caso que se estudia, sobre los derechos compensatorios aplicados a las exportaciones de hilados y tejidos de algodón peruanos, la legislación comercial de los Estados Unidos, que sustenta su posición fué la Ley de Comercio ("Trade Act"), dada en 1974 y complementada por la Ley de Acuerdos Comerciales ("Trade Agreements Act")

En ellas se encuentran contenidas las normas legislativas del comercio exterior de los EE.UU., y se destacan los poderes excepcionales concedidos a la Administración Pública Federal para proteger a la industria nacional y adoptar si es necesario regulaciones para el comercio.

La legislación norteamericana permite también al ejecutivo, tomar la iniciativa de negociar acuerdos eventuales de autolimitación de las

exportaciones de otros países a los Estados Unidos. Esta Ley de Acuerdos Comerciales, aprobada en 1979, se caracteriza por su extrema rigidez, limitando ó anulando la flexibilidad permitida en otros casos a las negociaciones. Por esta Ley, el Congreso disminuyó los roles y atribuciones del Departamento de Estado y del Tesoro, que parecían, ser muy "sensibles" a los intereses extranjeros, según los congresistas. Se encargó entonces al Departamento de Comercio como la Agencia principal en la implantación de acciones relacionadas al comercio.

1.1. Reglamentación de Importaciones

Según la Ley de Comercio, "Trade Art", las importaciones norteamericanas están reglamentadas bajo la forma de : Contingentes, Prohibiciones o Restricciones y Normas Técnicas. En cuanto al primero, que se refiere al sistema de cuotas, estas pueden ser Tarifarias o Absolutas. Las Tarifas establecen las cantidades por productos que pueden ser importados con derechos normales, y otros para los cuales se establecen una sobretasa variable. Las cuotas Absolutas, consisten en establecer cuotas por productos, los cuales una vez alcanzados se suspende su importación. En cuanto a las Prohibiciones o Restricciones a las importaciones tenemos a las medidas de Antidumping y a los Derechos Compensatorios.

Las medidas Antidumping según la legislación comercial de los Estados Unidos, se aplican para contrarrestar el ingreso de mercadería extranjera al mercado norteamericano a un precio inferior a su valor real. De tal manera, si la Comisión de Comercio Internacional verifica que la industria local sufre daño o puede ser impedida de operar por estas importaciones, se aplica a la mercancía importada un impuesto antidumping equivalente al valor del dumping practicado.

En cuanto a los Derechos Compensatorios, como en el presente caso, se aplican cuando el Departamento de Comercio de los Estados Unidos determina la existencia de subsidios en las mercaderías exportadas, por cualquier país a los Estados Unidos, sean estos concedidos por el gobierno, por grupos, entidades o individuos del país exportador.

La aplicación de derechos compensatorios se han venido produciendo como en el caso de los Hilados y Tejidos peruanos en 1982, según lo establecido en la sección 303 de la Ley de Aranceles, "Tariff Act", de 1930 (al cual se denomina el Acta), cláusula muy antigua y conocida como la "Cláusula del abuelo". Además según la Ley de Acuerdos Comerciales se establece los criterios para aplicar derechos compensatorios o evaluar las prácticas de subvención, para toda aportación de capital, préstamos y garantías de préstamos por el Estado en condiciones incompatibles con las consideraciones comerciales, el suministro de bienes y servicios a tasa preferenciales, la donación de fondos o la condonación de deudas para cubrir las pérdidas de explotación de una industria determinada y la asunción de los costos y gastos de fabricación, producción o distribución.

Estas prácticas estatales, según la Ley Comercial de EE.UU., se consideran subvenciones solo si benefician a determinadas industrias, pero no comprenden las ventajas que no están circunscritas a industrias determinadas de un país concreto.

La notoria acentuación proteccionista de las leyes comerciales norteamericanas, como en el caso de la cláusula 303 del Acta, a la cual EE.UU. recurre cada vez que tiene problemas en su sector externo, crea las condiciones para cualquier empresa de los Estados uni-

dos que se sienta afectado por las importaciones extranjeras, presente una denuncia o petición ante el Departamento de Comercio alegando subsidios o/y perjuicio. De tal manera que si las importaciones provienen de un país que ha firmado el Código de Subsidios del GATT, entonces el Departamento de Comercio investiga si la mercancía de que se trate ha sido objeto de subvención, y por otro lado, la Comisión Internacional de Comercio de EE.UU. determina si hubo daño o perjuicio a la industria denunciante, y se aplican cuotas si es que se comprueban los reclamos. En el caso de que las importaciones provengan de un país que no ha firmado el Código, como en el caso del Perú, se encuentra incurso en la sección 701(b) del "Tariff Act", por la cual no se requiere demostrar si dichas importaciones han causado o que pueden causar daño a la industria local de EE.UU., basta que el Departamento de Comercio determine según su investigación la existencia de subvenciones, para aplicarse automáticamente impuestos compensatorios de acuerdo al nivel de subvención encontrado.

Como se puede apreciar, la legislación comercial de EE.UU. ha acumulado una compleja serie de normas contra las prácticas que afectan a su industria y que ellos consideran "desleales", pero en realidad se trata de medidas implementadas con fines puramente proteccionistas.

2. LA PROMOCION DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN EL PERU

Desde 1970 los gobiernos de turno incluían dentro de sus planes, el propiciar la expansión de las exportaciones hacia nuevos mercados, y para ello era preciso dar una mayor dinamización a las exportaciones no tradicionales (ENT), debido a que estos presentan un mayor valor y dan paso a las exportaciones de manufacturas.

Con esa finalidad se tomaron una serie de medidas promocionales en favor de los exportadores de productos no tradicionales, siendo las últimas, en cuyo contexto se produce el caso que se expone, el Decreto Ley No 22342 dado en noviembre de 1978, por el cual se estableció el Régimen Integral de Promoción a las exportaciones No Tradicionales, comentado por el Decreto Legislativo No 26, dado en febrero de 1981, por el cual se modificó el Régimen del Reintegro Tributario (CERTEX). En ambos casos como se señala el objetivo ha sido el de mejorar la estructura del comercio exterior del país.

De acuerdo a esta legislación, se estableció como empresa de ENT, aquella que vende en el exterior directamente o por medio de terceros al menos el 40% del valor de su producción anual.

2.1 Principales Instrumentos

Entre los principales instrumentos de la política de promoción de ENT del Perú, que ha su vez constituyen los principales incentivos cuestionados por Estados Unidos en el problema, tenemos al CERTEX y el FENT, además de otros instrumentos que contiene la ley de Promoción de las ENT.

2.1.1 El Certificado de Reintegro Tributario (CERTEX)

Es el principal incentivo a la exportación dado por el gobierno peruano a los exportadores, y que consiste en un reintegro de los impuestos pagados en un monto equivalente al valor FOB de las exportaciones realizadas. El porcentaje del CERTEX depende de la categoría del producto, sea alto, medio o de bajo valor agregado de los productos y de la ubicación de los mismos (lugar de producción). Así, para los pro

ductos ubicados en Lima o Callao y de bajo agregado, reciben un 15 % del valor FOB, para los de medio y alto valor agregado reciben un 20% y 22% respectivamente. Para los productos ubicados fuera de Lima y Callao reciben un porcentaje adicional del 10%.

El CERTEX, ha tenido un importante rol en el comportamiento de las ENT, ya que ha contribuido al incremento sustancial de la exportación de manufacturas, que han permitido al Estado disponer de mayores recursos en divisas. Las exportaciones no tradicionales se convirtieron de esta manera y muy pronto, en un creciente componente del total de exportaciones, al pasar de un insignificante valor de 23.5% millones de dólares en 1969 a 845 millones de dólares en 1980. A partir de 1981 el CERTEX sufre importantes modificaciones en su estructura por el D.L.No26 y serias dificultades en el sector externo derivados del proteccionismo internacional.

Evidentemente, entre los objetivos del CERTEX, ha sido el de otorgar a la industria nacional capacidad competitiva en materia de costos al mismo tiempo cierta competencia perdido por la política cambiaria aplicado anteriormente por el gobierno de turno para asumir una estrategia más agresiva de promoción a las ENT, dando preferencia a las zonas descentralizadas y a productos que tuvieran dificultades en el mercado.

2.1.2. El Fondo de Exportaciones No tradicionales (FENT)

Es otro importante incentivo a la exportación que consiste en un fondo establecido por el gobierno peruano para dar apoyo financiero a las actividades de exportación de productos no tradicionales, a través de líneas de crédito preferenciales en el corto plazo, ya sea pa-

ra préstamos de pre-embarque o de post-embarque .

Estos créditos FENT son otorgados nominalmente en moneda extranjera, pero el exportador recibe en moneda nacional al tipo de cambio de la fecha en que se recibe el préstamo, para luego pagar con la moneda extranjera recibida. Mediante este servicio los exportadores pueden provisionarse de fondos para atender sus obligaciones antes o después de embarcar la mercancía, hasta por el 90% del valor FOB y hasta un plazo de 180 días.

Este fondo de promoción de las ENT, administrado por el Banco Industrial y canalizado por el sistema financiero , comprendía principalmente recursos del Fondo Monetario Internacional (FMI), según términos contractuales, además de los recursos del Presupuesto Nacional, BER, BID, y CAF.

2.1.3 Otros Instrumentos

Entre otros instrumentos normativos involucrados en el diferendo comercial con Estados Unidos sobre las textiles peruanos de Hilados y Tejidos de algodón , tenemos a los artículos 8,9,12,13,14,15,16,23, 24 31 y32 de la Ley de Promoción de las Exportaciones no Tradicionales , que según los servicios que prestaba el FOPEX a los exportadores.

De acuerdo a la ley de Promoción de las ENT22342, estos artículos señalan lo siguiente :

a) Artículos 8 y 9

Es un incentivo tributario para invertir o reinvertir utilidades exceptuados del Impuesto a la Renta, de acuerdo a la ley de Industrias

No 18350, y con porcentajes que corresponden a la prioridad inmediata superior.

b) Artículo 12

Por la cual los exportadores pueden solicitar hasta el 50% de depreciación adicional sobre sus activos fijos.

c) Artículo 13

Por este artículo las empresas pueden recibir exoneración tributaria sobre la capitalización de sus utilidades que son invertidos o reinvertidos .

d) Artículo 14

Este incentivo se refiere a las empresas que incrementan el número de puestos de trabajo permanente en relación al año anterior, quienes podrán deducir del Impuesto a la Renta como gastos del ejercicio , el monto de las remuneraciones pagados por los nuevos puestos de trabajo.

e) Artículo 15

Este artículo exonera del Impuesto al consumo pagado por la transferencia de bienes raíces.

f) Artículo 16

Se refiere a la postergación por cinco años del pago de derechos arancelarios a la importación de bienes de capital, para la cual las empresas deben generar un ingreso de moneda extranjera equivalente al valor de los bienes importados más un 40% de exportación adicional que los nuevos bienes deben generar en dos años.

g) Artículo 23

Se aplica a los consorcios exportadores de productos no tradicionales.

h) Artículo 24

Se refiere a la exoneración de derechos a las materias primas y mercaderías que son importadas para ser empleadas exclusivamente en la fabricación de productos de exportación.

i) Artículo 31

Esta referido a las tareas preferenciales para embarque (puertos y aeropuertos) que favorece a las exportaciones de productos no tradicionales.

j) Artículo 32

Este artículo permite a los exportadores contratar personal eventual para un trabajo específico.

Este conjunto de instrumentos que acabamos de señalar constituye el marco legal de la política comercial del Perú de promoción de las ENT cuestionados por los EE.UU. como subsidios, y que el gobierno peruano otorgaría ventajosamente a los exportadores textiles peruanos en el caso de los Hilados y Tejidos de algodón.

3. LOS INCENTIVOS CUESTIONADOS

Como vimos en el punto anterior, los incentivos cuestionados por Estados Unidos en el problema de los textiles esta constituido por los principales instrumentos de la ley de Promoción de las ENT, que según la legislación norteamericana en su óptica proteccionista, constituyen créditos fiscales preferenciales, deducciones tributarias y pagos diferidos o excenciones de impuestos. A esta óptica marcadamente pro -

teccionista de EE.UU. hay que agregarle la extrema rigidez de su ley de Comercio y de su administración, que no han permitido encontrar puntos de coincidencia entre las normas comerciales de ambos países, tal como se aprecia en los argumentos normativos señalados por el Departamento de Comercio.

Estas discrepancias las podemos encontrar desde la definición misma de subsidio, donde mientras el Perú obtuvo según la historia legislativa del Acta, la definición de subsidio neto no es aplicable al Perú por no ser un "país bajo el acuerdo"; Estados Unidos sostenía que según la sec. 771(5) del Acta, el término subsidio tiene el mismo significado que "premio" o "concesión". Igualmente las referencias al término subsidio, empleando una definición liberal, es igualmente aplicado al término "premio" o "concesión".

De esta manera, de acuerdo a las leyes de comercio americanas, que como dijimos son muy estrictas, los programas de incentivos del Perú señalados en el punto anterior, son considerados subsidios y por tanto sujetos a derechos compensatorios, cuya magnitud son calculados - teniendo como año base de referencia a 1981, es decir los resultados tributarios generados en 1980 y realizados en 1981. Por otro lado, establecen que los beneficios o subsidios aplicados en favor de los exportadores, dependen de las exportaciones totales, es decir de las ventas en el mercado externo, mientras que Perú sostenía que debería utilizarse al total de las ventas o de la producción como denominador para los cálculos.

De los incentivos cuestionados, el más importante por su repercusión en las exportaciones y en el monto de los derechos compensatorios

aplicados, es el CERTEX , sobre el cual el Perú sostuvo que no constituía un beneficio adicional que permite la práctica del dumping, sino una devolución de una parte del costo que tiene que pagar el exportador y que corresponden a conceptos propios de nuestra realidad. Entre estos podemos mencionar las contribuciones a la Comunidad Industrial, el impuesto al interés bancario, el FONAVI, el alto costo de los combustibles , topes indemnizatorios demasiado altos, mantenimiento de personal improductivo por razones legales ,etc. EL CERTEX de esta manera trata de compensar al exportador para que pueda competir en el mercado internacional devolviéndole parte de estos costos, que por supuesto no los tiene el textilero norteamericano como parte de su costo de producción.

De acuerdo a esto, vemos que el CERTEX actúa como reintegro que se le dá al exportador por impuestos indirectos pagados, y de acuerdo a esto, habría una relación directa entre el nivel de CERTEX y la incidencia de los impuestos indirectos pagados sobre los productos sancionados. Por tanto el CERTEX vendría a ser un programa de reintegro de impuestos indirectos. Sin embargo, este criterio manejado durante el proceso administrativo no tiene la suficiente base como tal, ya que como sostiene el Departamento de Comercio, el gobierno peruano no logró demostrar satisfactoriamente la correspondencia inequívoca entre los impuestos indirectos y el nivel de CERTEX, y tampoco ha hecho una exposición razonable y documentada de la estimación de los impuestos indirectos que inciden sobre las exportaciones de Hilados y Tejidos.

Por otro lado, según los exportadores y concordantes con nuestra realidad, los CERTEX son reducidos en su valor por la demora en su

recepción, las comisiones por las subsecuentes transferencias y por las cargas tributarias a los que se encuentran sujetos, además el monto que se pierde por la demora se debe al D.S.No 021-82-EF que retrasa la expedición del CERTEX en 15 días .

Según los EE.UU. dichos descuentos no son permitidos según la Ley de Derechos Compensatorios, y además un realuste del subsidio por el retraso en su recepción solo es aceptable si es ordenada por ley por tanto la demora sostenida por Perú es un problema administrativo y que el DS 021, no ordena una demora de 15 días para entregarse el CERTEX, sino que debe expedirse en los 15 días de iniciado el trámite . También afirman que los exportadores reciben junto con las ventas, el monto de los impuestos a las utilidades como retorno.

En cuanto al Fondo de Exportaciones Notradicionales FENT, los Estados Unidos cuestionó este instrumento porque a través de ello el gobierno da apoyo financiero a las actividades de exportación de productos no tradicionales, asegurando a los exportadores acceso preferencial a líneas de crédito subsidiados en dólares y con una tasa de interés por debajo de las tasas internacionales. Estas líneas de crédito serán proporcionados al Perú principalmente por intermedio del FMI, según términos contractuales .

De acuerdo a lo que se ha determinado los exportadores no han incurrido en pérdidas por la diferencia del tipo de cambio entre la fecha de expedición y la fecha de pago, como se ha sostenido, debido a que los préstamos se recibieron en dólares para ser pagados también en dólares provenientes de la exportación efectuada . Además de no existir el FENT los exportadores hubieran tenido que usar préstamos locales

en dólares y a los costos del mercado. En cambio si se beneficiaron por las condiciones blandas en que se otorgaron estos créditos. A pesar de ello, los exportadores sostenían que los créditos FENT eran en soles y como tal los costos reales deberían calcularse en soles.

En cuanto a los otros incentivos de la ley de ENT, cuestionados por los denunciados, señalados en los artículos 8,9,12,13,14,15, 16,23 24,31, y 32 ; es necesario mencionar que inicialmente se determinó como subsidio a los artículos 8,9,12,13,14,15,16,y 32, para luego finalmente establecer que solamente constituían subvenciones los artículos 8,9,12,14 y 16, de la mencionada ley.

Los art. 8 y 9, según los norteamericanos, permite a los exportadores acogerse en un grado superior al nivel de prioridad que les corresponde (1). Considerándose así el beneficio proveniente de estos artículos como un subsidio , sin que el Perú pueda demostrar lo contrario.

El art. 12 establece la de apreciación acelerada para los exportadores, que de acuerdo al DS-015-69-HC, art. 28, cualquier empresa peruana también lo puede solicitar . Sin embargo el Departamento de Comercio sostuvo que no se aplica en todos los casos, ya que según el art.12 - los exportadores reciben automáticamente este beneficio, en cambio el art. 28 faculta al Estado conceder o denegar solicitudes que presenten otras empresas . Por esta ventaja que tienen los exportadores derivados

(Según el D.L. 18350, Ley General de Industrias, se establecen cuatro prioridades para diversos grupos industriales, y cada prioridad tiene un porcentaje diferente , y de acuerdo al orden de prioridades se determina el monto neto de utilidades anuales susceptibles de inversión o reinversión liberados del pago de impuestos.

de la aplicación de la ley, los EE.UU. consideran este art. 12 como un subsidio.

De acuerdo al art. 14, los norteamericanos establecieron que como las deducciones de impuestos por remuneraciones pagados por nuevos puestos de trabajo solo será utilizado por los exportadores, entonces esta ventaja tributaria constituía un subsidio, a pesar que el gobierno peruano afirmaba que dicho beneficio lo podía utilizar cualquier industria de acuerdo al art. 63 de la Ley de Industrias 23407, que para los norteamericanos no tenía efecto alguno.

El art.16 es cuestionado como subsidio por el beneficio que reciben los exportadores al postergárseles los pagos de los derechos arancelarios producto de la importación de maquinaria, que para los norteamericanos es similar a un préstamo libre interés hasta el momento en que son pagados.

Sobre los demás artículos;13,15,23,24,31 y 32 de la ley de Promoción de Exportaciones No Tradicionales, y sobre los servicios que presta FOPEX, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos determinó finalmente que no constituían subvenciones a las exportaciones de Hilados y Tejidos de Algodón, aún cuando inicialmente a los artículos 13,15,32 los consideraba como tales.

Sobre el art. 13, consideraron que la ventaja de un año (6 años) sobre el resto de la industria (5 años) en cuanto al periodo de capitalización de utilidades, no era tal, por cuanto generalmente capitalizaban antes de los cinco años. En cuanto al art. 15 sobre el Impuesto de Registro y Alcabal verificaron se había amulado por el D.L -

22392 del 19 de noviembre de 1978; y en lo que se refiere al art.23, en el Perú no existe ningún consorcio de exportación. El art.24 tampoco se ha utilizado debido a que la importación de algodón estaba prohibido por razones sanitarias , y de acuerdo al art.31 comprobaron que los Hilados y Tejidos de algodón no obtuvieron concesiones preferenciales - en las tarifas de embarque. Finalmente sobre el art.32, constataron, que los beneficios, de acuerdo a ley, que gozaban los empleados permanentes y eventuales eran semejantes, y que el FOPEX era una institución que tenía como finalidad brindar información y orientar a los exportadores.

Como parece traslucirse del análisis de los diferentes incentivos de la Ley de ENT cuestionados por Estados Unidos como subvenciones, existe una discrepancia bien marcada en las legislaciones comerciales de ambos países, derivados de los diferentes objetivos que están implícitos - en cada uno de ellos , a pesar que el Perú como país en desarrollo podría promocionar medidas que favorezcan el crecimiento de sus industrias según el GATT. Medidas que como se aprecia son poco o casi nada efectivas. Por otro lado no se puede dejar de mencionar el hecho de que los incentivos mencionados solo benefician a los exportadores de productos no tradicionales y no al general de la industria que puede ser el afán - GATT. De aquí también se va perfilando la necesidad de aplicar una legislación comercial menos transparente a los afanes proteccionistas de los países industrializados, sobre todo.

Un aspecto particularmente importante de este trabajo y que constituye uno de los objetivos del mismo, consiste en analizar el Código de Subvenciones del GATT en el desenvolvimiento del proceso administrativo del problema, por la grave repercusión que tendría sobre todo el sector exportador peruano .

CAPITULO III

EL CODIGO DE SUBVENCIONES Y DERECHOS COMPENSATORIOS DEL ACUERDO GENERAL DE ARANCELES Y COMERCIO (GATT)

El Acuerdo Sobre la Interpretación y Aplicación de los Artículos VI, XVI y XXIII del GATT, más conocido como Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios, instrumento multilateral resultante de las negociaciones comerciales de la Ronda de Tokio (1) de 1979, se refiere a nuevas medidas promovidas por los países industrializados - con la finalidad, según se señala, de propiciar el desarrollo "normal" del comercio internacional. Sin embargo se puede constatar que se utiliza como instrumento para imponer disciplina más rógida a los países en desarrollo en materia de subvenciones a sus exportaciones, la que es ejercida con mayor eficacia en el ámbito restringido de un Comité controlado por estos países.

1. Finalidad

La finalidad del Código de subvenciones y Derechos Compensatorios como se dijo anteriormente, es liberar el comercio internacional de los efectos restrictivos o distorcionantes de las subvenciones a la producción y/o comercialización de mercancías que se negocian en los mercados

(1) Se refiere a la reunión realizada en 1979 por los países miembros del GATT con la finalidad de buscar una solución a los problemas del comercio mundial. Se realizaron periódicamente.

internacionales.

En el código se establecen normas para la aplicación de derechos compensatorios por parte de los países afectados en su comercio por causa de las subvenciones que los gobiernos otorgan a sus exportadores y que esten perjudicando a un país integrante del GATT, de conformidad con los artículos VI, XVI y XXIII.

Esta finalidad, sin embargo, ha sido tomada por los países industrializados fundamentalmente para establecer nuevas reglas de juego que estan dirigidas a sancionar las subvenciones o subsidios a las exportaciones que han puesto en práctica la mayoría de los países en vías de desarrollo, buscando de esta manera aliviar la presión que representa para ellos la competencia de las exportaciones de los países en desarrollo de bajo costo.

2. Principales Normas

El Código establece que para la aplicación de derechos compensatorios los signatarios que se consideren afectados por subvenciones, deben demostrar objetivamente que las exportaciones subvencionadas causan perjuicio grave a su producción doméstica.

En el Código se precisan también los procedimientos y trámites que deben efectuarse comprometiendo a los miembros o signatarios a realizar consultas previas a la iniciación de las investigaciones formales de los programas gubernamentales que se hayan denunciado como subvenciones a la exportación.

Tenemos así, en el contexto del Código, los reintegros tributarios (como el CERTEX) aplicados dentro de una política de promoción

de exportaciones, de conformidad a lo establecido en el artículo VI, punto A del Acuerdo Genral, son aceptados siempre que no se encuentren comprendidos en la lista ilustrativa subvenciones que conformen el anexo del Código, y que se apliquen en montos equivalentes a los impuestos que se consideren reintegrables. Estos son Impuestos Indirectos principalmente .

3. Compromisos que Implica su Adhesión

Los compromisos que un país adquiere al firmar el Código de subvenciones y Derechos Compensatorios son los siguientes :

3.1 En Materia de Subvenciones

- i) Informar al GATT sobre cualquier subvención que se establezca por efectos de aumentar sus exportaciones.
- ii) Evitar la utilización de subvenciones que causen o amenacen causar daño a una producción nacional de otro país signatario.

3.2 En Materia de Derechos Compensatorios

- i) La imposición de derechos compensatorios solo debe adoptarse una vez realizada la investigación , y se haya dado un fallo definitivo sobre la existencia de la subvención y su cuantía, y al mismo tiempo la determinación del daño causado al país importador.
- ii) Suspender la aplicación del derecho compensatorio si el país exportador conviene en eliminar o limitar la subvención.
- iii) Informar al GATT sobre las medidas adoptadas en materia de derechos compensatorios.

Es importante mencionar que los países en desarrollo tienen derecho a un trata más favorable y diferenciado, en el cual se encuentra

consagrado como característica jurídica permanente del sistema de comercio internacional en el GATT y contenido en la parte III del acuerdo en referencia, por la cual se reconoce a las subvenciones como parte integrante de su desarrollo. Es decir que los países en desarrollo pueden exceptuarse de la prohibición de otorgar subvenciones a la exportación de productos industriales y mineros (que tengan que ver con su desarrollo).

Sin embargo, este derecho consagrado en el GATT, resulta siendo un "trato especial negociado", por cuanto Estados Unidos obliga al País en desarrollo que se adhiera al Acuerdo, a asumir un compromiso de reducir o eliminar progresivamente las medidas o incentivos soberanamente adoptadas por los gobiernos para estimular sus exportaciones, como paso previo para la aplicación del Acuerdo.

Por otro lado, como adherentes al Acuerdo, tendríamos la obligación, en caso de vernos afectados por algunas importaciones, de demostrar en primer lugar, que se trata de una producción subsidiada y, en segundo lugar, que dicha producción al ser internada en nuestro país este causando o amenazando causar daño a la industria nacional, para posteriormente adherirnos al Código, y asumir los compromisos señalados, implica crear la infraestructura adecuada para el seguimiento de cada uno de los casos en los que pudieramos vernos perjudicados, infraestructura que obviamente carecemos. Asimismo, supone que esto empujaría a los países en desarrollo a tener que recurrir a otros mecanismos que señala el GATT para frenar las importaciones. Mientras que el Perú, a través de la Comisión de Valoración, aplica los derechos mencionados y otros aranceles o gravámenes sin, previa demostración de daño, desviarnos de los establecido en el Acuerdo General.

4. Ventajas y Desventajas de la Suscripción del Código

Del análisis del punto anterior , se encuentra que existen algunas ventajas y desventajas de la suscripción del Código, enfocado desde la óptica peruana, es decir desde la óptica de los países en desarrollo , que nos permitirá apreciar con mayor claridad la posición peruana ante la alternativa interpuesta en el problema de los textiles y que motiva nuestro estudio.

4.1. Ventajas

- i) Poder aplicar contramedidas en base al Código, y cobrar así derechos compensatorios en el marco del Acuerdo.
- ii) Poder acogerse al mecanismo de consulta para que no se apliquen contramedidas en forma arbitraria .
- iii) Participar en las sesiones del Comité de Subvenciones y medidas compensatorias.
- iv) Incorporarse a la corriente mundial del comercio para gozar de los beneficios que pudieran resultar de la suscripción del Código.

4.2 Desventajas

- i) Para gozar de las ventajas del código, se exige su suscripción y de no ser así las contra medidas se determinan de acuerdo a las normas del GATT.
- ii) Los países como el nuestro, signatarios del Código, estar obligados a la suscripción de l compromiso de reducción gradual de sus incentivos a las exportaciones, que para Estados Unidos son subvenciones, para evitar la aplicación de contra medidas , o en

todo caso su sistema de incentivos a las exportaciones, que para Estados Unidos son subvenciones, para evitar la aplicación de contra medidas, o en todo caso su sistema de incentivos a la exportación estaría sujeto a un análisis específico por probables subvenciones.

iii) Las subvenciones serían sometidos a un Comité del Código, en manos de los países desarrollados, en el que nuestro país y otros en vías de desarrollo no tendrían ningún poder de decisión.

Sobre la ventaja que pudiera significar, al intergrarnos al Código, el hecho de que se pueda participar en las sesiones del Comité de Subvenciones y medidas compensatorias, y de alguna manera influir en las decisiones que allí se tomen, tal ventaja no es conveniente, por las razones expuestas en el punto "iii" de las desventajas señaladas. Más aún, según la Cancillería peruana, si tenemos en cuenta que los países en desarrollo que suscribieron el Código han demostrado que para ellos priman sus intereses económicos sobre cualquier compromiso de unidad política o de solidaridad con otros países en desarrollo.

5. Situación de los Países En Desarrollo

Aún cuando el Código reconoce el derecho de los países en desarrollo de utilizar como medio para el logro de sus objetivos de desarrollo económico y social, los países que lo suscriben se comprometen a no subvencionar los productos industriales de manera que perjudiquen la evolución del comercio y/o de ramas específicas de la producción de los otros miembros o signatarios. Cuando el empleo de las subvenciones es incongruente con las necesidades de los países en desarrollo, en materia de competencia y desarrollo, los signatarios del Código se comprometen a eliminarlos o discriminarlos progresivamente.

Como se desprende del análisis del párrafo anterior, la situación de los países en desarrollo está en manos de los países industrializados, ya que mientras por un lado, se reconoce el derecho de los países en desarrollo a poder usar subvenciones como parte de su política de desarrollo; sin embargo, por otro lado, son ellos los que determinan si la subvención empleada por un país en desarrollo es incongruente o no, con su propia política de desarrollo.

El no adherirse al Código, sin embargo, no significa que otros países, miembros del GATT, pueden aplicar a un país en desarrollo de rechos compensatorios en forma indiscriminada, ya que el Acuerdo sobre Subsidios y Derechos Compensatorios está normado por el artículo VI del Acuerdo General que exige la demostración del daño para poder aplicar una medida compensatoria. Por lo tanto, el hecho de no suscribir el Código, no libera a terceros países la obligación de demostrar nos el daño que se estaría ocasionando a una producción nacional. Esta situación, en cambio no procede en el caso de Estados Unidos, - quien gracias a la famosa "clausula del abuelo", de su legislación comerciañ, le permite aplicar derechos compensatorios mediante la sola comprobación de la existencia de un subsidio por parte de un país exportador, sin necesidad de demostrar si dichas exportaciones causaron o amenazaron causar perjuicio a su industria local.

6. La Posición Peruana

Según el informe de la Comisión Multisectorial que se formó - para estudiar la posibilidad de que el Perú se adhiere al Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios del GATT, consideran que el Código propende a regular las políticas de promoción de las exportaciones

nes de los países en desarrollo, particularmente en lo que concierne a incentivos fiscales a la producción y/o exportación, que compromete a los gobiernos de los países que lo suscriben a disminuirlos progresivamente o eliminarlos; y como en la lista ilustrativa de subvenciones a las exportaciones encuentran comprendidos un conjunto importante de medidas utilizadas por el Perú y otros países en desarrollo para el logro de sus respectivos objetivos nacionales; la Comisión Multisectorial se pronuncio en contra de la suscripción por parte del Gobierno Peruano del Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios.

Esta Comisión Multisectorial, integrada por representantes de la totalidad de entidades públicas y privadas involucrados: Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio, Ministerio de Industria, Turismo e integración, Ministerio de Relaciones Exteriores, FOPEX, ADEX, SNI, entre las principales, recomendó esperar hasta que se cumplan con los objetivos establecidos en los programas de Promoción de las ENT, para luego suscribirlo.

Según la Comisión Multisectorial, su posición también se fundamentó en la existencia de acuerdos a nivel sub-regional (Decisión N° 45 y propuesta No 96) (1), que deben ser considerados desde el punto de vista del interés de la Sub-Región Andina, para optar posteriormente por una decisión definitiva.

También se recomendó, en el marco de la Comisión Multisectorial, en reformular el sistema de promoción de ENT de modo que se adecúe a las normas establecidas en el Código, para luego proceder a iniciar las gestiones para suscribirlo.

(1) Se refiere a la armonización de políticas de Promoción de exportaciones y de instrumentos de comercio exterior que regulan el intercambio comercial entre los países del Acuerdo Sub-Regional Andino.

Del análisis efectuado se desprende en primer lugar que un país puede firmar o no el Código , sin que ello perjudique la aplicación - del artículo VI del Acuerdo General , para cualquier país miembro, ya que el Código constituye una interpretación del mencionado artículo VI referido a la prueba del daño. En segundo lugar, la importancia del - mercado norteamericano en el desarrollo de las exportaciones textiles peruanas, contribuyó a que se considere viable la posibilidad de adherirnos al Código. En tercer lugar , resulta inaceptable la posición de Estados Unidos, que sostiene que para que un país pueda suscribir el Código , tiene que adquirir previamente un compromiso para dismantelar sus programas de incentivos a las exportaciones y/o la producción para la exportación.

De esta manera, el Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios del GATT, viene a ser un instrumento ajustado a los intereses - de los países industrializados.

Los aspectos normativos desarrollados en el capítulo II y el análisis del Código de subvenciones y Derechos Compensatorios del GATT nos permiten ahora introducirnos en el capítulo siguiente, con el fin de esclarecer objetivamente el proceso administrativo de este caso - que se estudia , sobre derechos compensatorios aplicados a las exportaciones textiles peruanas por parte de Estados Unidos.

CAPITULO IV

APLICACION DE DERECHOS COMPENSATORIOS

1. ORIGEN DEL PROBLEMA

El problema se inicia cuando el 15 de junio de 1982, las organizaciones empresariales norteamericanas "American Yarn Spinners Associates" (AYSA) en representación de los productores de hilados y la "American Textile Manufacturers Institute" (ATMI) en representación de los fabricantes de tejidos tipo Bramante y Satén (Sheeting and Satteen), presentaron sendas denuncias ante el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, afirmando que las exportaciones peruanas de hilados y tejidos de algodón al mercado norteamericano estaban altamente subvencionados por el gobierno del Perú y que ocasionaban serios perjuicios a las industrias similares de los EE.UU.

Estas subvenciones según los denunciantes, estaba constituido por los programas del CERTEX y el FENT, y por los diferentes artículos de la Ley de Promoción de las Exportaciones No tradicionales según el cuadro No 7. Además, las denuncias presentadas tienen dos aspectos: uno referido a las subvenciones otorgadas a los productos mencionados, y el otro referido al perjuicio que se ocasionaría a la industria similar de EE.UU.

Por lo señalado, el 6 de julio de 1982, el Departamento de Comercio inicia la investigación de las denuncias mencionadas , no sin antes como era de esperarse , el gobierno peruano en coordinación con el Comité textil de la Sociedad Nacional de Industrias, dió respuesta a la denuncia manifestando su más enérgica protesta por tratarse de una medida arbitraria en contra de un país en desarrollo.

Los productos específicos que son materia de las denuncias, están comprendidos en el Arancel de Aduanas del Perú ,y corresponden a las siguientes partidas arancelarias :

- a) Sobre hilados de algodón (sin acondicionar para la venta al por menor): están comprendidos las partidas 55.05.01.00, 55.05.02.00 , 55.05.03.00, referidos a hilados sencillos que miden hasta 14,000, 40,000 y 80,000 metros por Kilogramo respectivamente , y el 55.05.89.00 referido a otros no especificados.
- b) Sobre tejidos de algodón tipo Bramante y Satén (Sheeting and Sateen), están las partidas arancelarias 55.09.11, 55.09.01.12 que son aquellos fabricados con el 100% de hilos de algodón crudo , tipo sheeting y saten respectivamente , y la partida 55.09.89.12, fabricados también con el 100% de hilos de algodón cardados, blanqueados (sin acabar, teñir o estampar) del tipo sateen.

2. EL PROCESO ADMINISTRATIVO Y DE NEGOCIACION

2.1 Aspectos Relevantes

El proceso administrativo una vez iniciado, se desarrolló en el marco restrictivo e inflexible de la legislación comercial de los Estados Unidos , que como vimos en el capítulo II, la implementación de

1979 de la Ley de Acuerdos Comerciales , limitó enormemente la flexibilidad permitida a los representantes norteamericanos , y se establecieron límites de tiempo más severos para fijar impuestos compensatorios. Igualmente los roles del Departamento de Estado y del Tesoro que permitían cierta flexibilidad en las negociaciones , fueron disminuidos al transferirse al Departamento de Comercio todo lo referente a la implantación de acciones sobre comercio.

En cuanto a las argumentaciones esgrimidas durante el proceso como vimos anteriormente, estuvieron lejos de alcanzar una coincidencia sino más bien polarizados a los intereses de cada una de las partes, lo cual permitió que el proceso administrativo de investigación conducido por Comercio siguiera su curso inexorable hasta concluir en sendas determinaciones en noviembre de 1982 y en enero de 1983, por las cuales se aplicaban elevadas tasas de impuestos compensatorios a las importaciones de hilados y tejidos de algodón del Perú en porcentajes que superaban todos los pronósticos.

Este proceso se da en circunstancias en que el Perú , como en otros países en desarrollo, está tratando de incrementar sus exportaciones de productos no tradicionales en una época donde las demandas para restringir importaciones se incrementan en los Estados Unidos y en los otros países industrializados; y por otro lado la industria textil peruana atravesaba por una situación muy difícil, derivada principalmente por la estrechez del mercado interno.

Paralelamente , según la Asociación de Exportadores (ADEX), el incremento de la producción textil de EE.UU. en volúmenes , entre 1963 y 1973 fue de 4.5 % anual, en cambio en el Período 1973-80 fue de -0.5%

y sólo en 1980 fue de -4.5% . En cambio las importaciones textiles de Estados Unidos procedentes de países en desarrollo, crecieron entre 1973 y 1978 en un 11.5% anual, y en 1980 fue de 12.5%, Se entiende entonces el fundamento de la naturaleza de la política comercial de la administración de Reagan.

Como se puede apreciar hasta aquí, el caso de las exportaciones textiles peruanas denunciadas por EE.UU. de estar subvencionadas y de causar daño a su industria local similar, se desenvuelve aparentemente en un callejón que tiene solo una puerta de entrada , y otra de salida sin que las posibles puertas laterales pudieran haberse abierto debido a la rigidez normativa del proceso, al interés proteccionista de las autoridades y denunciantes de los EE.UU. y evidentemente como se verá más adelante , a la inconsistencia y falta de consenso en la posición peruana .

2.2 La Posición de los Estados Unidos

Ante las denuncias presentadas por los textileros norteamericanos en contra de las exportaciones peruanas de hilados y tejidos de algodón al mercado estadounidense , la posición de los Estados Unidos manifiesta a través del Departamento de Comercio ha estado en marcado en las normas y procedimientos administrativos de su legislación comercial, tal como se ha podido apreciar en el capítulo II cuando examinamos los aspectos normativos del problema y al analizar su posición frente a los incentivos a las ENT del Perú cuestionados como subvenciones, de los cuales como vimos el Departamento de Comercio determinó que el CERTEX, el FENT y los artículos 8,9,12,14 y 16 de la Ley de Promoción de las ENT constituirían subsidios.

A lo señalado hay que agregar además, la participación activa de los representantes del Congreso norteamericano , tales como Sam M . Gibbons, Bill Frenzel y Howard Baker, interesados especialmente en promover medidas proteccionistas en contra de las importaciones textiles, y como tal ejercieron medidas de presión en las autoridades norteamericanas responsables, al expresarles "su preocupación" por los problemas de la industria textil de EE.UU. por las ventas provenientes del exterior, y específicamente para el caso del Perú , cuestionando inclusive la labor del Representante Comercial de EE.UU. por promover un acuerdo bilateral con el Perú.

Esta rigidez del proceso permitía así, que los negociadores norteamericanos rehuyeran las presiones y planteamientos peruanos, argumentando que su libertad de acción estaba limitado por la ley, evidenciando así el estrecho margen para la acción negociadora del Perú. De tal manera que cualquier acuerdo bilateral que se podría acordar, estaría dentro de las leyes comerciales y de la clara intención proteccionista de los denunciantes y autoridades norteamericanas, que ven siempre en el sector externo el camino más fácil y rápido para corregir desajustes internos .

Por otro lado , hay que señalar que las firmas textileras norteamericanas contaban con el asesoramiento de expertos consultores , que habían participado en la elaboración de la legislación comercial de EE.UU., o que trabajaron en el GATT, como por ejemplo John Greenwald .

Son estas circunstancias que los Estados Unidos a través del Representante de Comercio, propuso al Perú la suscripción de tres acuer

dos como su alternativa de solución del problema, los cuales consistían en los siguiente :

- 1º. El Perú firmaría el Código de Susidios y Derechos Compensatorios del GATT.
- 2º. Se anexaría al acuerdo anterior un compromiso del gobierno peruano por lo cual congelaría sus programas de incentivos a las exportaciones no tradicionales (ENT), y se procedería , en el corto plazo, a dismantelar los incentivos actuales a dicha exportación - (25% al final de 1985, 25% al final de 1986 y 50% al final de 1987
- 3º. Se limitaría a través de un acuerdo de cuotas por tres años, los volúmenes de exportación de los productos denunciados, en base a lo exportado en 1981. Luego el Perú tendría disponible el acceso a la prueba del daño o perjuicio por la Comisión Internacional de Comercio de los EE.UU.

Como se puede apreciar, mientras el primer acuerdo guarda reacción lógica con el GATT, no sucede lo mismo con los otros acuerdos, ya que sólo Estados Unidos como hemos visto antes , exige la suscripción de un compromiso de dismantelamiento de los programas de incentivos a las exportaciones para que un país pueda acogerse a la prueba del daño al adherirse al Código del GATT. En cuanto al tercer convenio, al pretender establecer cuotas de exportación, nos muestra claramente la naturaleza proteccionista de la propuesta.

Frente a la propuesta del Representante Comercial de los Estados Unidos, el Perú asume una posición discrepante , cuyas características pasamos inmediatamente a analizar.

2.3 La Posición Peruana

La posición del Perú frente al problema textil que se expone, se caracterizó principalmente por la falta de consenso entre los sectores y grupos involucrados, lo cual llevó a que los representantes peruanos se sintieron frustrados durante el proceso de negociación y no pudieron asumir una posición firme, consistente y unitaria frente a las autoridades y negociadores norteamericanos. A esto hay que agregar además, la inexperiencia de los negociadores peruanos.

Esta situación hace necesario que la posición peruana se analice, desde el punto de vista de los empresarios privados interesados y desde el punto de vista del gobierno como responsable oficial de conducir las negociaciones peruanas.

2.3.1 La Posición de los Empresarios

La posición de los empresarios peruanos afectados por el problema y agrupados en el Comité Textil de la Sociedad Nacional de Industria (SNI) y la Asociación de Exportadores (ADEX), estuvo marcado por la notoria división entre sus filas, en cuanto a los criterios a seguir para evitar la imposición de derechos compensatorios a los tres productos en conflicto (hilados de algodón y tejidos tipo Bramante y Satén). Esta falta de consenso entre los industriales peruanos para asumir una posición firme frente al problema, dilataron inútilmente el tiempo disponible y debilitaron la defensa y argumentación respectiva para que el equipo negociador del gobierno pudiera llegar a un acuerdo bilateral conveniente con EE.UU.

La posición inicial, tanto del Comité Textil como de ADEX, fue la de promover un acuerdo bilateral, restringido solamente a los pro

ductos denunciados, "presentando una fuerte y bien fundamentada defensa contradiciendo las acusaciones", de tal manera que no se perjudicaba a todo sector exportador, como se entiende sucedería si se firmaba la adhesión al Código del GATT y el compromiso adicional que exige EE.UU.

Es aquí justamente donde se origina la división de criterios entre los industriales interesados, que muestran con ello los intereses económicos que están inmersos en el problema.

Sin embargo, luego que los industriales verificaron la rigidez del proceso, y considerando la importancia del mercado norteamericano para los productos denunciados, el Comité Textil acordó unánimemente negociar la adhesión del Perú al Código del GATT, a pesar de la oposición de ADEX, proponiendo además un cronograma de desmantelamiento de los incentivos a la exportación y estudiar la posibilidad de adecuar la legislación comercial peruana a las normas del comercio internacional.

Es así, que un grupo de exportadores pretendía decidir la suerte de todo el sector exportador, conociendo perfectamente las repercusiones graves que tendrían no solamente para la expansión de las exportaciones industriales (ENT), sino para todo el país.

Sin embargo, este aparente consenso fue revocado y desechado días después (del 21 al 28 de octubre) por la directiva del Comité Textil, presidido por el industrial Gian Flavio Gerbolini, al considerar que resultaba innecesario la suscripción del Código GATT, y el anexo de declaración adjunta, por considerar que las condiciones habían empeorado notablemente con el planteamiento formulado por el Representante

tante de Comercio de los Estados Unidos, el cual vimos en el punto anterior, ya que esta propuesta combina un sistema de cuotas y la prueba del daño, de tal manera que según dicho arreglo, el Perú podría verse sujeto a derechos compensatorios y cuotas, lo que evidentemente sería catastrófico.

Ante esto los empresarios sostenían que un acuerdo de cuotas podría aceptarse siempre y cuando que el volumen total alcanzara los requerimientos de la industria textil, y en la medida que ello condujera a la paralización de la investigación sin imposición de derecho compensatorios, de acuerdo a la ley de Acuerdos de Comercio de los EE.UU.

Entre otras posibles soluciones, estaba la aplicación de un impuesto interno equivalente a lo que EE.UU. consideraba subsidio, o en todo caso, aceptar la imposición de derechos compensatorios, En ambos casos los exportadores contaban con la promesa del Primer Ministro de Economía Manuel Ulloa de ser "compensados plenamente" con el fin de no ser perjudicados. No se sabe exactamente como pensaba el Ministro Ulloa cumplir su promesa, ya que fue muy cauto de no precisarlo.

Agravando más las discrepancias en el Comité Textil, alrededor de 21 empresas exportadoras de hilados y tejidos de algodón en abierta discrepancia con la Directiva deciden formar el llamado "Comite de Exportadores Textiles", y solicitan que el gobierno reanude las negociaciones que los había suspendido, ante la falta de consenso. Paralelamente la Directiva del Comité Textil pide al gobierno peruano que se estudie la posibilidad propuesta por los abogados norteamericanos contratados para el caso, que sugerían negociar un Acuerdo de Suspensión de Procedimientos de Investigación, de acuerdo a la Ley de Acuerdos Comerciales de EE.UU., tal como lo hicieron Brasil y Argentina en

1982, en el caso de las Varillas para Alambres de Acero Ordinario.

Así vemos que las discrepancias existentes entre los industriales para no perder la torta del mercado norteamericano y sus futuras proyecciones de expansión no han permitido alcanzar una posición de consenso, evidenciando así una falta de conciencia común sobre el problema y a su vez un elevado sentido egoísta de sus intereses.

2.3.2 . La Posición del Gobierno

La posición asumida por el gobierno peruano frente al problema de los textiles , trato de reflejar la opinión de los empresarios interesados, busacando un consenso entre ellos, de tal forma que permita a los negociadores oficiales una acción eficiente y firme en defensa de los intereses de la actividad exportadora industrial. Pero dicha posición de amplio consenso tan necesario nunca llegó , lo cual contribuyó a que el gobierno asumiera una posición sin una definición clara en las negociaciones. En este sentido se trató de relieves, sin ninguna trascendencia, ante los funcionarios del Departamento de Comercio de los EE.UU. sobre la situación económica del Perú, enfatizando el aumento del intercambio comercial entre ambos países como resultado de la política comercial adoptado por el esfuerzo del gobierno peruano para liberalizar el comercio.

No obstante la falta de consenso entre los industriales agrupados en el Comité textil de la SNI y de ADEX, el gobierno peruano asumió desde un comienzo, con Roberto Abusada a la cabeza , la alternativa de firmar el Código del GATT y su anexo de declaración adjunto que desmantela los incentivos a la exportación en el corto plazo, lo cual si -

bien encontró eco inicialmente en el Comité Textil, sin embargo encontró una fuerte oposición en la Asociación de Exportadores, que sostenían que no por tres ítems se iba a suicidar toda la industria de exportación no tradicional. Además, aún cuando posteriormente apareció el elemento de cuotas en la posición de EE.UU., el gobierno peruano sostenía su interés de firmar el Código, además de un acuerdo de cuotas en un eventual Acuerdo de Suspensión de la investigación, en donde la restricción de las exportaciones era preferible a la imposición de derechos compensatorios (siempre y cuando los textileros norteamericanos retiraran sus denuncias).

Del análisis de la posición del gobierno, se concluye que los funcionarios responsables de las negociaciones con Abusada al frente, pretendieron que el gobierno firmara los convenios propuestos por el Representante de Comercio de los EE.UU. a pesar de las opiniones en contra. Pero como no encontraron consenso en sus planteamientos y dado las discrepancias existentes entre los empresarios interesados que no permitieron una unidad de criterios, y además de la opinión en contra del Presidente Belaúnde para que se firmen dichos convenios, el gobierno decidió a finales de octubre, esperar el término de la investigación por parte del Departamenteo de Comercio de EE.UU. y la imposición de derechos compensatorios a los productos en cuestión. Es decir suspende las negociaciones que sobre la base de la propuesta norteamericana se venía efectuando.

Las duras medidas aplicadas finalmente por las autoridades norteamericanas contra los productos textiles peruanos de exportación, a parte de su carácter proteccionista, según el Dr. JoAnn Aviel (1),

(1) JoAnn Aviel :Profesor de Relaciones Internacionales de La Universidad de San Francisco, autor de la publicación "Estrategia peruana para Influenciar en la política Comercial de los Estados Unidos". reproducido en la revista "Ciencia Económica" V. VII n°18

nos revelan por un lado, la carencia de una estrategia de negociación en el corto plazo que esté basado fundamentalmente en la habilidad de negociación en el corto plazo que esté basado fundamentalmente en la habilidad para negociar técnicas y detalles técnicos, que históricamente para casos similares han dado mejores resultados frente a estrategias que como en el caso del Perú se basó fundamentalmente en la protesta, incluyendo la actitud del Presidente Belaúnde de cancelar su visita oficial a Washintong D.C. en diciembre de 1982 a raíz del problema textil. Por otro lado se revela que las negociaciones de los representantes gubernamentales peruanos, no fueron adecuadamente manejados y defendidos y como tal resultado infructuosas, ya que como señala Gonzalo Garland, Presidente de ADEX, "prácticamente todos los demás latinoamericanos tienen los mismos incentivos que el Perú, pero estos países, especialmente Argentina y Colombia, lograron determinaciones preliminares más bajas que el Perú".

2.4 Las Alternativas de Solución

De conformidad con la legislación de comercio de los EE.UU., y la posición asumida por cada uno de las partes involucradas en el problema, el Perú tenía las siguientes alternativas de solución a seguir:

2.4.1 . Aceptar la Propuesta Norteamericana

Esta propuesta planteada por el Representante de Comercio de Estados Unidos, el mismo que exigía la firma de los convenios mencionados cuando analizamos la posición de los EE.UU., constituyó la alternativa más inadecuada y lesiva a los intereses peruanos ya que según los abogados norteamericanos contratados para el caso, la situación de aceptarse la propuesta, era la siguiente:

- a) El proceso de investigación contra los productos textiles peruanos continuaría hasta la determinación del subsidio neto, a pesar que el Perú firmara su adhesión al Código del GATT, el anexo de desmantelamiento de los incentivos y además del convenio de cuotas .
- b) Los posibles juicios de acuerdo al derecho de acceso a la prueba del daño serían costosos y hasta cuatro : dos por hilados peinados y cardados y dos por telas sheteng y sateen, con una probabilidad casi segura que nos apliquen derechos compensatorios en los hilados y una probabilidad de un 50% en lo que se refiere a telas.
- c) El convenio de cuotas por tres años no evitaba que nos interpongan derechos compensatorios a través de la prueba del daño mencionado en el punto anterior . Además que el sistema de cuotas que congela los volúmenes de exportación de los productos denunciados - al nivel de 1981 , impediría la expansión de las exportaciones en el mercado norteamericano.

Como vemos esta propuesta combina la aplicación de derechos compensatorios , cuotas y la destrucción de los programas de desarrollo de la industria de ENT, no permitiendo así al Perú ninguna ventaja ya que aún la prueba del daño favorecía a EE.UU., o sea a pesar de suscribir los acuerdo mencionados se aplicarían derechos compensatorios . Por lo cual resulta cuestionable la posición del gobierno - al considerar esta alternativa como viable en la solución del problema , en una situación huérfano de apoyo y menos de consenso entre los interesados.

2.4.2 Acuerdo de Suspensión

Bajo las circunstancias difíciles para establecer un Acuer-

do Bilateral aceptable para el Perú en el Problema de los textiles , la Ley de Acuerdos de Comercio de EE.UU. permite un camino de solución que consiste en la suscripción de un Acuerdo de Suspensión de Procedimientos de Investigación, el cual constituye según mi análisis en la mejor alternativa para el problema , por las siguientes razones :

- a) Circunscribe el problema solamente a los productos denunciados .
- b) Se posterga el problema hasta seis meses sin interrumpir la corriente comercial , durante los cuales se puede negociar un acuerdo conveniente .
- c) Los derechos compensatorios eliminados o neutralizados pueden ser abonados en el Perú y no en los EE.UU.
- d) Los volúmenes de exportación no se restringiría.
- e) Se evitaría el elevado costo de los procesos referidos a la prueba del daño.

La desventaja que podríamos encontrar en este acuerdo, sería solamente que el Perú carecería del beneficio de la prueba del daño. Sin embargo esta desventaja es muy relativa si se consideran las probabilidades de ganar los juicios señalados en el punto anterior.

Según los acuerdos de Suspensión el Perú podía elegir entre dos modalidades del Acuerdo . El primero se refiere al Acuerdo que elimina o neutraliza el subsidio neto , ya sea prohibiendo a los exportadores involucrados, de utilizar los programas de incentivos a las ENT denunciados o imponiendo un impuesto a las exportaciones equivalente al subsidio neto encontrado. Este procedimiento siguieron - Brasil y Argentina en el caso del producto antes mencionado, y por Co_

lombia en el caso de las flores. Esta modalidad implicaba también - que las exportaciones de los productos sancionados no se incrementarían en el lapso de los seis meses, y que el gobierno no sustituiría a los exportadores con nuevos beneficios adicionales. La segunda modalidad se refiere a la restricción de volúmenes a cuotas, sin incurrir en derechos compensatorios y sin que sea necesario suscribir el Código del GATT y su anexo complementario.

Con un Acuerdo de Suspensión, el Perú podía solicitar además, que la investigación continúe, durante la cual era posible que los derechos sean reducidos, el cual beneficiaría a los exportadores se se utilizará un impuesto a la exportación. También es posible que durante la investigación el Perú podía haber obtenido una prueba de daño, y de tener éxito en ello, se hubiera terminado con el acuerdo, por lo menos según los abogados, para algunos productos.

Por todo ello era necesario negociar un Acuerdo de Suspensión lo antes posible, el cual podía efectuarse directamente entre los exportadores peruanos y el gobierno de los Estados Unidos, sin que sea necesario la intervención del gobierno peruano. Sin embargo, los empresarios interesados en el problema se enfrascaron en sus discrepancias internas, dejando pasar así la oportunidad para lograr una solución apropiada del problema dentro de las restricciones existentes.

2.4.3. Continuar la Investigación

La tercera opción para el Perú en este proceso de investigación y negociación, consistió simplemente en dejar que la investigación continuara hasta la imposición final de derechos compensatorios.

Esta opción, que fue la que finalmente se implementó en la

práctica , se derivó consecuentemente como resultado de las incoherencias entre los planteamientos del gobierno y los empresarios, y de las discrepancias entre los propios empresarios interesados, que como dijimos, no permitieron una posición de consenso que los aglutine a todos o al menos a la mayoría , alrededor de una posición firme , consistente y unitaria; lo cual determinó que el gobierno desistiera de continuar las negociaciones hasta obtener una posición cercana a un consenso , según señala claramente el Ministro Manuel Ulloa en cartas dirigidas a la Asociación de Exportadores y al Comité Textil de la SNI.

Esta condición de consenso , como vimos , no llegó jamás, y como tal la investigación continuó irremediabilmente hasta su final - sin mayores obstáculos , terminando en la aplicación de elevados - porcentajes de derechos compensatorios.

Sin embargo debe señalarse que esta actitud no significaba un cruce de brazos frente al problema, ya que después que el Departamento de Comercio emitiera su Determinación Preliminar en noviembre de 1982, en base a la información proporcionado por el Perú , tenía 75 días adicionales para emitir sus Determinación Final, en enero de 1983 el cual se establece de acuerdo a la verificación que el Departamento de Comercio realiza en el Perú de la información recogida en la Determinación Preliminar.

En este tiempo adicional de 75 días , el Perú podía haber tratado de refutar cualquier suposición o hallazgo de subsidio efectuado por el Departamento de Comercio en la Determinación Preliminar. También podía presentar nuevos argumentos o estudios a fin de reducir -

la determinación Preliminar de subsidios, que normalmente son más elevados, e inclusive podía también tratarse de obtener una prueba de daños. Sin embargo, los resultados finales nos indican que en este sentido se hizo muy poco; evidenciando así las limitaciones y la inexperience del equipo negociador para este caso.

2.5 Las Determinaciones Afirmativas

De acuerdo a la Legislación de Comercio sobre subvenciones de los Estados Unidos, y de acuerdo al desenvolvimiento mismo del proceso de investigación y de negociación que tuvo el presente caso que analizamos, la Administración de Comercio Internacional de EE.UU. expidió dos determinaciones afirmativas que terminaron por herir gravemente a la industria textil de hilados y tejidos del Perú, para beneplácito de los textileros proteccionistas de EE.UU. sin que los responsables peruanos hicieran lo suficiente para evitarlo.

2.5.1 La Determinación Preliminar

De acuerdo a la investigación efectuada en base a la información remitida por el gobierno y las empresas involucradas del Perú, y no habiendo hasta ese momento ningún acuerdo en la solución del problema, el Departamento de Comercio de los EE.UU. encontró norteamericanos "AYSA" Y "ATMI", y como tal determinó preliminarmente el 12 de noviembre de 1982, los niveles de derechos compensatorios para hilados y tejidos de algodón, de acuerdo al nivel de subvención encontrado en los programas de fomento a las ENT, como el CERTEX y FENT, y en los artículos 8,9,12,13 14,15,16, y 32 de la Ley de Promoción de las ENT, tal como se aprecia en el cuadro No 7.

Según esta Determinación Preliminar se establecieron los siguientes derechos compensatorios :

- i) A los tejidos de algodón (Cotton Sheeting and Sateen), 42.748% sobre el valor FOB de exportaciones incluyendo el CERTEX adicional por descentralización, o el 34.338% sin considerarlo (fabricados en Lima o Callao).
- ii) A los hilados de algodón (Cotton yarn), 41.563% sobre el valor FOB de exportación incluyendo el CERTEX adicional por descentralización o el 33.153% sin considerarlo.

Cuadro No 7

TABLA DE DERECHOS COMPENSATORIOS APLICADOS POR ESTADOS UNIDOS

AL PERU, SEGUN PARTIDAS Y PRODUCTOS DENUNCIADOS

(En porcentajes)

| PARTIDAS DENUNCIADAS | Determinación Preliminar | | | | Determinación Final | |
|-------------------------------------|--------------------------|--------|---------|--------|---------------------|---------|
| | TEJIDOS | | HILADOS | | TEJIDOS | HILADOS |
| | Lima | Desc. | Lima | Desc. | | |
| CERTEX | 16.80 | 25.21 | 16.80 | 25.21 | 17.253 | n.d |
| FENT | 3.596 | 3.596 | 5.358 | 5.358 | 3.2 | n.d |
| D.L22342 - LEY DE PROM. A ENT | | | | | | |
| ART. 8 y 9 | 0.374 | 0.374 | 0.013 | 0.013 | 2.6 | n.d |
| ART. 12 | 3.012 | 3.012 | 0.088 | 0.088 | 0.95 | n.d |
| ART. 113 | 0.348 | 0.348 | 1.449 | 1.449 | --- | --- |
| ART. 14 | 0.019 | 0.019 | 0.042 | 0.042 | 0.01 | n.d |
| ART. 15 | 0.007 | 0.007 | 0.016 | 0.016 | --- | --- |
| ART. 16 | 8.869 | 8.869 | 9.176 | 9.176 | 5.96 | n.d |
| ART. 32 | 1.313 | 1.313 | 0.211 | 0.211 | --- | --- |
| ART. 23,24,31 | ncs | ncs | ncs | ncs | ncs | ncs |
| FOPEX | ncs | ncs | ncs | ncs | ncs | ncs |
| TOTAL APLI- CADO | 34.338 | 42.748 | 33.153 | 41.563 | 29.973 | 38.288 |

Fuente : SNI, Dirección General de Negociaciones Internacionales-MEFC
 Elaboración propia
 n.d. : no disponible

2.5.2. La Determinación Final

Como se indica, esta determinación constituyó el fallo o resultado final del proceso de investigación contra las exportaciones peruanas de hilados y tejidos de algodón a EE.UU., luego que el Departamento de Comercio norteamericano, en el plazo de ley verificara la información oficial proporcionada por el Perú.

Esta Determinación Preliminar, sin que la comisión negociadora del Perú pudiera refutarlos o reducirlos sustancialmente. Es decir, según la investigación efectuada, las exportaciones peruanas estaban altamente subvencionadas por el gobierno peruano, lo que según ellos permitía ingresar al mercado norteamericano con precios de dumping.

Así, con los fundamentos ya expuestos en el transcurso del trabajo, el 10 de febrero de 1983, la Administración del Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los EE.UU., publicó la Determinación Final, estableciendo allí los siguientes derechos compensatorios:

- i) A los tejidos de algodón tipo Bramante y Satén (Sheeting and Sate en), 29.973% sobre el valor FOB de exportación.
- ii) A los hilados de algodón, 38.288% sobre el valor FOB de exportación.

En esta determinación Final, como observa se excluye el porcentaje adicional de CERTEX por descentralización y establece como tal, un solo nivel de derechos compensatorios para cada uno de los productos denunciados, tanto para las exportaciones producidos en o fuera de las provincias de Lima y Callao.

Como vemos , los niveles de derechos compensatorios aplicados finalmente , superaron todos los cálculos al respecto, nadie pensó - que los Estados Unidos reaccionaría con tanta dureza a pesar de sus - propósitos proteccionistas, ya que los pronósticos oscilaban alrededor de un 20%.

2.6 El Proceso de Revisión

El proceso de revisión de los derechos compensatorios se inicia para el Perú, prácticamente una vez publicado la Determinación Final, el cual establece la realización de revisiones administrativas luego de 12 meses de expedirse dicha determinación .

Es así que en base a esta cláusula de la Ley de Comercio de los EE.UU. , se establecen intensas gestiones entre los empresarios del comité Textil de la SNI y el gobierno peruano, de cuyas reuniones se determina que las exportaciones textiles de hilados y tejidos de algodón cuando sean destinadas al mercado norteamericano, no gozarán de los beneficios del CERTEX y del FENT tanto en dólares como en soles, según los Decretos Supremos 368-83-EFC, 369-83-EFC, y 484-83-EFC publicados el 6 y 8 de setiembre y el 11 de noviembre de 1983 respectivamente .

Como se observa en el cuadro No 7, el CERTEX, el FENT y el artículo 16, constituyen los incentivos de mayor importancia, ya que juntos representan alrededor del 86% del nivel de los derechos compensatorios aplicados tanto para los hilados como para los tejidos.

Como resultado de esta revisión, preliminarmente se redujeron los porcentajes de derechos compensatorios a 11.09% y 3.14% respectivamente

en agosto de 1984, los cuales rigen en la actualidad.

El análisis del proceso administrativo y de negociación de este caso, ha permitido esclarecer las características y las condiciones en la que se ha desarrollado el proceso investigatorio que como ya sabemos terminó con la aplicación drástica de impuestos compensatorios por parte de EE.UU. a las exportaciones textiles de hilados, la confrontación de intereses contrapuestos entre ambos países, con una legislación y actitud comercial rígida y marcadamente proteccionista de EE.UU., y una legislación de promoción de exportaciones del Perú muy transparente a los afanes proteccionistas de cualquier país, aunado a una actitud vacilante e inconsistente mostrado en el caso. Por otro lado, se ha comprobado también la diferencia de poder y capacidad de negociación existente entre ambos países, que han permitido a Estados Unidos imponer condiciones y finalmente derechos compensatorios en los niveles que ellos han determinado, sin que el Perú pudiera contrarrestarlos eficientemente, dado las limitaciones expuestas en el proceso y a la insignificancia misma que representa nuestro mercado para EE.UU.

Pues, considerando la importancia del mercado norteamericano para las exportaciones peruanas de hilados y tejidos de algodón y dado la aplicación de derechos compensatorios a estas exportaciones por parte de EE.UU., es importante analizar a continuación las consecuencias económicas y sociales inmediatas que se generan en la industria textil peruana debido a este problema.

CAPITULO V

CONSECUENCIAS EN LA INDUSTRIA TEXTIL

Luego que el Departamento de Comercio de los Estados Unidos determinará finalmente la aplicación de elevados porcentajes de impuestos compensatorios a las exportaciones peruanas de Hilados y Tejidos de algodón al mercado norteamericano, era de esperarse que dichas medidas causaran graves consecuencias económicas y sociales en la industria textil peruana; el cual pasamos analizar a continuación.

1. LA SITUACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL

1.1 Antecedentes

La industria textil peruana durante la década del 70' (1970 -75) presenta un período de expansión sobre todo en la Rama de Hilados y tejidos como su principal rubro . Esta expansión se sustenta en un elevado nivel de protección a la industria nacional y a la relativa estabilidad económica del país, que permite asignar a la demanda un peso importante en este proceso de expansión, situación que permite al mismo tiempo desarrollar un proceso de modernización en la industria textil sin que esto significara una reducción del nivel de empleo.

Sin embargo, el desencadenamiento de la crisis económica y de la inflación a partir de 1976, trae como consecuencia la contracción del mercado interno cuya demanda, como dijimos, venía siendo el principal soporte del dinamismo de la actividad textil

Ante esta situación se busca salir del problema recurriendo al mercado externo, sobre todo en lo que se refiere a hilados y tejidos de algodón que habían desarrollado un elevado nivel de modernización frente a otros sectores, lo que permite conquistar mercados en el exterior debido a su competitividad. Con tal fin el gobierno peruano promulga la ley de Exportaciones No tradicionales para incentivar la producción para la exportación, implantándose con tal propósito el CERTEX, FENT, y otras medidas de carácter laboral que permitía a los empresarios la rotación de trabajadores eventuales y contratados según sus intereses y necesidades.

Sin embargo esta alternativa del sector externo se complica al implementarse la nueva política "neoliberal" a partir de 1979 y acelerado sobre todo desde 1980, lo cual significaba sustituir bruscamente todo el sistema proteccionista desarrollado hasta ese momento por un sistema liberal. A todo esto se suma la agudización de la recesión internacional que provoca serias reacciones entre los países industrializados ante la importante penetración de textiles latinoamericanos y asiáticos lo cual conlleva a estos países a imponer barreras proteccionistas, entre ellos EE.UU. que cuestiona en 1982 las exportaciones peruanas de Hilados y Tejidos de algodón por considerar el CERTEX, entre otros, como instrumento nocivo al comercio libre (es decir subsidio).

En este sentido la industria textil , que representa el 15.5% de la producción manufacturera entre 1980 y 1985, se sumerge en una crisis debido a las contracciones de la demanda interna , la apertura de la economía, la disminución de la demanda en el mercado internacional y al incremento del proteccionismo en los países industrializados. Esta situación repercute negativamente en el empleo del sector textil, reduciéndose así tanto el número de trabajadores como el número de horas trabajados.

Sin embargo dado la gravedad de la crisis y considerando la importancia del sector textil en la industria manufacturera, el gobierno dispone posteriormente en 1984 una serie de medidas para proteger a la industria textil y de confecciones , como la sobretasa del 15% a las importaciones textiles , la disminución de los aranceles en los insumos y la suspensión de la importación de tejidos, entre otros.

1.2 Aspectos Relevantes

La industria textil, como señalamos, constituye uno de los sectores más importantes de la industria manufacturera nacional y del PBI, ya que según el Comité Textil de la Sociedad Nacional de Industria, la producción manufacturera representó el 25% y el 22% del PBI , en 1980 y 1982 respectivamente, la industria textil en el mismo período se mantuvo entre el 11% y 12% del PBI. En cuanto a las exportaciones textiles, estas se inician en 1974 en forma incipiente, pero a partir de 1976 comienza rápidamente a despegar hasta alcanzar en 1979 exportaciones por más de 247 millones de dólares.

Igualmente, de todo el sector textil, la industria más importante, dinámica y de mayor participación en las exportaciones textiles, es

la industria es la industria de Hilados , Tejidos y Acabados, fundamentalmente de algodón, el cual según la revista "Perú Económico", representaban en 1980 en promedio, el 76% del Valor Bruto de la Producción - el 79% del Valor Agregado , y el 72 %del personal ocupado, respecto - del total de la industria textil ; lo cual también apreciamos al analizar la estructura de las exportaciones textiles en 1981.

Cuadro No 8

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES TEXTILES: 1981

(en Porcentajes)

| | |
|---|-------|
| 1. Hilados y Tejidos de Algodón | 41.1 |
| 2. Productos de Lana y Alpaca | 18.8 |
| 3. Fibras Sintética | 13.2 |
| 4. Confecciones (principalmente de algodón) | 26.9 |
| | <hr/> |
| | 100.0 |

Fuente :Comité Textil - SNI

Como se aprecia, las exportaciones de Hilados y Tejidos de algodón representan el 41% del total textil , muy por encima de los demás rubros, siendo el más cercano a continuación el de Confecciones con un 26.9% y en menor proporción las Fibras Sintéticas con un 13.2%.

Además debo señalar que el número de empresas productoras y/o exportadoras de Hilados y Tejidos de Algodón , afectados por la aplicación de los derechos compensatorios , son 27 empresas , de las cuales 25 son fabricantes y exportadores a la vez, y 2 son solamente exportadores ; 5 empresas suman el 85% o más de las exportaciones de Hila-

dos y 13 empresas concentran el 85% o más de las exportaciones de Tejidos tipo Bramante y Satén, como se aprecia en el cuadro No 9.

Cuadro No 9

EMPRESAS PERUANAS RESPONSABLES DEL 85% O MAS DE LAS EXPORTACIONES DE HILADOS Y TEJIDOS DE ALGODON A LOS ESTADOS UNIDOS
1981 - 1982

| <u>Empresas</u> | <u>Hilados de Algodón</u> | <u>Sheeting de Algodón</u> | <u>Sateen de Algodón</u> |
|------------------------|---------------------------|----------------------------|--------------------------|
| 1. Textil El Amazonas | x | | |
| 2. FIJESA | x | | |
| 3. EL progreso | x | | |
| 4. Textil Piura | x | | |
| 5. Fabritex Peruana | x | | |
| 6. La Parcala | | x | x |
| 7. La Unión | | x | x |
| 8. La Bellota | | x | x |
| 9. Textil Algodonera | | x | |
| 10. CUVISA | | x | |
| 11. San Jorge | | x | |
| 12. Nuevo Mundo | | x | |
| 13. San Pedro | | x | x |
| 14. Perú Teje | | | x |
| 15. DUOTEX | | | x |
| 16. San Jacinto | | | x |
| 17. EL Hilado | | | x |
| 18. Continental Textil | | | x |

Según FOPEX y el Departamento de Comercio de los EE.UU. del total de exportaciones de Hilados y Tejidos de algodón al mercado norteamericano en 1981, el 77% estaba constituido por Tejidos y el 23% por Hilados, lo que se aprecia también por el número de empresas distribuidos de acuerdo al tipo de producto exportado a Estados Unidos según el cuadro No 9, y en el siguiente.

Cuadro No 9

VALOR DE EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS

(en dólares)

| <u>A. Tejidos</u> | <u>1980</u> | <u>1981</u> | <u>1981/80</u> |
|--------------------------|-------------|-------------|----------------|
| 1. Lencería para Sábanas | 11'580,872 | 16'867,624 | 45.6% |
| 2. Satén | 4'762,887 | 6'543,195 | 37.4% |
| <u>B. Hilados</u> | | | |
| 1. Hilados de Algodón | 1'507,000 | 6'859,000 | 355.1% |
| TOTAL | 17'850,759 | 30'269,819 | |

0 Fuente : Revista "Perú Exporta" No 94- ADEX

Como vemos, la dinámica de las exportaciones de Hilados y Tejidos de algodón al mercado norteamericano en los años previos al problema, venían observando un ritmo creciente, siendo el más notable el crecimiento de las exportaciones de Hilados en 355%.

Por otro lado, como vimos en el capítulo I, la economía peruana en 1983 atraviesa por una aguda crisis económica reflejado en la estrepitosa caída del PBI en 12%, la contracción de la demanda en 43% y la elevación de la tasa inflacionaria a los tres dígitos. Desde el punto de vista sectorial, según el INE, todos los sectores presen-

tan también una caída pronunciada en su nivel de producción , así tenemos : Agricultura -9.6% , Pesca -29.8% , Minería -9.9% , Industria -17.9%, Construcción -20% y Comercio -16.5% . A su vez todos los sub - sectores productivos de la industria manufacturera tienen una pronunciada evolución negativa (ver cuadro No 11).

Son estos resultados de la economía en 1983 que constituyen - el marco general para analizar las consecuencias económicas inmediatas.

2. CONSECUENCIAS ECONOMICAS

Considerando los elevados impuestos compensatorios aplicados por EE.UU. a sus importaciones de Hilados y Tejidos de Algodón procedentes del Perú, es necesario analizar a continuación las consecuencias económicas que dichas medidas ocasionaron en la producción y en las exportaciones textiles del Perú en el período inmediato y posterior del problema, dado la importancia significativa de la industria de Hilados y Tejidos de algodón en el total de la producción textil y de un 41% en las exportaciones textiles totales . A su vez , la producción y las exportaciones textiles tienen una participación significativa en el total de la producción manufacturera y de las ENT, esto es un 15% y 30% respectivamente .

2.1 Consecuencias en la Producción

La producción textil en 1985, al igual que los otros sectores de la industria manufacturera , se contrajo drásticamente en un 18 % respecto a 1982, tal como se aprecia en el siguiente cuadro.

Cuadro No 11

VARIACION PORCENTUAL DEL PBI MANUFACTURERO

| | 80/79 | 81/80 | 82/83 | 83/82 | 84/83 | 85/84 |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Total Manufacturero | 5.7 | 0.7 | - 1.0 | -17.9 | 3.9 | 3.6 |
| . Alimenticia | 1.2 | 2.1 | 2.2 | -11.7 | 7.7 | 0.1 |
| . Textil | 2.3 | -6.7 | - 3.8 | -18.2 | 9.4 | 8.4 |
| . Maderera | 9.5 | 0.3 | 7.1 | -18.4 | 4.0 | -1.8 |
| . Del papel | 25.4 | -2.2 | -13.0 | - 7.1 | 0.9 | 2.5 |
| . Química | 10.8 | 6.5 | 0.5 | -29.7 | 11.1 | 3.1 |
| . Miner.no met. | 9.2 | 6.4 | - 2.8 | -11.7 | -12.2 | -4.9 |
| . Prod. Metalic | 26.7 | 8,8 | - 8.5 | -37.4 | 4.4 | 9.6 |
| . Met. Básicas | -2.7 | -5.2 | 3.9 | -11.3 | 6.2 | 6.0 |
| . Otros | 10.7 | -0.8 | - 7.7 | -27.7 | 9.4 | 8.0 |

Fuente : Perú . Compendio Estadístico 1985- INE

Esta contracción generalizada en la industria manufacturera refleja la grave situación por la que atravieza la economía en su conjunto y la industria textil en particular, sin precedentes en más de 10 años en la historia económica del país .

La aguda crisis de la industria textil en 1983 se debe principalmente al proteccionismo en los mercados externos, que significa el cierre de esos mercados , afectando así a la producción textil dado que la mayor parte de ella setán orientados a la exportación ; por otro lado,; se debe a la fuerte contracción del mercado interno, agudizado por el creciente contrabando, la subvaluación, el dumping y la falta de materia

prima (algodón) que obligó a las empresas a reducir sus planes de producción. Estas causas se vieron aumentados con la política aperturista implementando apresuradamente desde 1980. Así tenemos que el PBI textil empieza a disminuir desde 1980, llegando a 1983 a representar apenas el 75% de la producción de 1979, igualmente el Índice de Volumen Físico de la producción decae del 108% en 1982 a 90.1% en 1983, es decir un 16.6%.

Quadro No 12

INDICE DEL PBI Y DEL VALOR FISICO DE LA PRODUCCION TEXTIL

Y FABRIL 1980-1985

(1979 = 100)

| | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 |
|------------|-------|-------|-------|-------|------|------|-------|
| PBI Textil | 100.0 | 102.3 | 95.5 | 91.8 | 75.1 | 82.2 | 89.0 |
| PBI Fabril | 100.0 | 105.7 | 106.4 | 105.4 | 86.5 | 89.8 | 93.1 |
| IVF Textil | 100.0 | 95.4 | 100.8 | 108.0 | 91.3 | 98.4 | 107.4 |
| IVF Fabril | 100.0 | 105.1 | 108.7 | 103.4 | 84.0 | 89.4 | 92.9 |

Fuente: "Perú, Compendio Estadístico 1985"- INE.

Comite Textil - SNI.

Esta caída de la producción textil se explica por la reducción drástica en la fabricación de prendas de vestir en más del 50% en 1983, considerando que en 1982 representaba el 21% del total de la producción textil; situación derivada del cierre de los mercados externos y al contracción del mercado interno por la pérdida de poder adquisitivo de la población, el contrabando y la política aperturista del

régimen de turno.

En segundo lugar, la contracción de la producción textil estuvo determinado por la reducción en la producción de Hilados y Tejidos de Algodón ocasionado, a parte de los ya mencionados, principalmente por la imposición de derechos compensatorios por parte de EE.UU. a las exportaciones peruanas de dichos productos al mercado norteamericano, dado su importancia sobre todo para los Tejidos (partida arancelaria 55.09), que tienen en EE.UU. a su principal mercado.

Una tercera razón lo constituye el desabastecimiento coyuntural de algodón en 1983, debido a las inundaciones ocurridas a comienzos de años en el Norte y a la Sequía en el Sur.

Como cuarta razón tenemos los problemas laborales en esta industria, ya que según el Ministerio de Trabajo (Ver cuadro No 13), del total de huelgas en la industria textil el 70.4% corresponde a la Rama de Hilados y Tejidos; el 97% del total de trabajadores afectados en dichas huelgas también corresponde a la Rama de Hilados y Tejidos, y el 82.3% del total de horas-hombre perdidos fueron también en la Rama de Hilados y Tejidos.

CUADRO No 13

SITUACION LABORAL EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE HILADOS Y TEJIDOS EN 1983

| <u>INDUSTRIA</u> | <u>Número de Huelgas</u> | <u>No de Trabaj Afectados</u> | <u>Horas-hombre Perdidas</u> |
|------------------------|--------------------------|-------------------------------|------------------------------|
| 321 Textil | 27 | 25, 469 | 364,828 |
| 3211 Hilados y Tejidos | 19 | 24, 734 | 300,281 |

Fuente: Oficina de Estadística del Ministerio de Trabajo.
Elaboración propia.

De acuerdo a estos factores internos y externos ,y según el Ministerio de Industria, laproducción de Tejidos (en TM) decayó en 1983 en 14,5% y laproducción de Hilados (en Tm) solamente en 0.42%, siendo como es notorio la producción de tejidos la más afectada ,

Otros indicadores importantes que nos permiten afirmar y demostrar que laproducción de Hilados y Tejidos de algodón disminuyó en 1983, es el consumo y compras locales de algodón por la industria textil , tal como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro No 14

CONSUMO Y COMPRAS DE ALGODON
(En Toneladas Métricas)

| | <u>Consumo Local de Algodón</u> | <u>Compras de Algodón de la</u> |
|------|---------------------------------|---------------------------------|
| | <u>1975 -1985</u> | <u>Industria Textil 1979-85</u> |
| 1975 | 25,537 | |
| 1976 | 38,627 | |
| 1977 | 42,527 | |
| 1978 | 56,270 | |
| 1979 | 56,122 | 60,845 |
| 1980 | 52,953 | 57,321 |
| 1981 | 51,336 | 54,986 |
| 1982 | 43,765 | 49,144 |
| 1983 | 25,717 | 34,008 |
| 1984 | 53,158 | 55,083 |
| 1985 | 57,404 | 61,571 |

Como se puede apreciar, y tal como lo señalamos anteriormente, la producción de Hilados y Tejidos de algodón estimado por el consumo de algodón, ha tenido un ritmo creciente en la década del 70' gracias a la producción del mercado interno y ha la relativa estabilidad económica del país que permitieron dinamizar la demanda interna. Es así que de un consumo de algodón de 25,537 toneladas métricas en 1975, sube a 56,270 toneladas a 1978 es decir un incremento del 120% en el consumo de la materia prima principal de esta industria. Sin embargo a partir de 1979, se observa un descenso continuo en el consumo de algodón, llegando en 1982, año en que se suscita el problema con EE.UU. a un descenso del 22% respecto a 1978, pero lo más reasaltante y grave lo constituye el descenso en 1983, que llega a alcanzar el reducido volumen de 25,717 toneladas (similar a 1975), es decir una disminución en un sólo año del 41% respecto a 1982. Por el lado de las compras de algodón de la industria textil, se observa el mismo comportamiento, es decir un descenso continuo desde 1979; llegando a su nivel más bajo en 1983, donde las compras de algodón de la industria textil llegaron a representar el 69% de la compra de algodón de 1982 (-31%) y el 56% de las adquisiciones de 1979 (-44%). Se aprecia luego una progresiva recuperación a partir de 1984.

Este descenso de la producción de Hilados y Tejidos de Algodón a partir de 1979, analizado a través del volumen de consumo y de compras de algodón de la industria textil que observan el mismo comportamiento. se debe a razones inversas al primer período, es decir, debido a la política neo liberal o de desprotección a la industria nacional implementado a partir de 1979, y sobre todo a partir de 1980; la agudización de la crisis económica nacional y al proteccionismo de los mercados ex-

ternos . A estas causas generales, la industria de Hilados y Tejidos de algodón se vieron particularmente afectadas en 1983, por la imposición de derechos compensatorios por parte de Estados Unidos, considerando la importancia que significa el mercado norteamericano para las exportaciones sobre todo de Tejidos, y a la escasez coyuntural de algodón ocasionado por causas climáticas, además de los problemas laborales señalados : los cuales en conjunto determinaron una drástica contracción en la producción de esta industria , estimado por el consumo y compras de algodón de la industria textil y reflejado en el grado de utilización de la capacidad instalada, el cual , según el Comité Textil de la SNI, la industria de Hilados de algodón incrementó su capacidad ociosa de un 21% en 1982 a un 25% en 1983, y en cuanto a la industria de Tejidos de algodón ,la capacidad ociosa se incrementó de un 17% en 1982 a un 27% en 1983. Como es visible , la industria de Tejidos resultó siendo la más perjudicada , dado la orientación de sus exportaciones al mercado norteamericano.

2.2 Consecuencias en las Exportaciones

Considerando la caída de la producción textil, y de Hilados Tejidos de algodón en 1983 analizado en el punto anterior, y dado que gran parte de la producción de esta industria estaba dirigida a los mercados externos, es necesario analizar por ello las consecuencias en las exportaciones textiles y de Hilados y Tejidos de algodón en 1983 , derivados de las medidas proteccionistas tomadas por Estados Unidos en 1982.

Previamente se puede apreciar que la evolución global de las exportaciones textiles venía creciendo hasta 1982 inclusive, con un

10% respecto a 1980, en donde destaca el crecimiento del subsector de Prendas de Vestir en un 158% , y la caída de otros en menor proporción tal como vemos en el cuadro No 15

CUADRO No 15

SECTOR TEXTIL - EXPORTACION 1980 - 1983 POR

SUB - SECTORES

| SUB-SECTORES | £ | | | | | | | |
|--|---------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|--|
| | 1980 valor | 1981 valor | 1981 var% | 1982 valor | 1982 var% | 1983 valor | 1983 var% | |
| Textil Algodonero | 81.2 | 92.8 | 14.3 | 80.0 | -13.8 | 76.5 | -4.4 | |
| Textil Lanero/Alpaquero | 50.9 | 42.5 | -16.5 | 25.8 | -39.3 | 27.9 | 8.1 | |
| Textil Otros | 27.1 | 29.8 | 10.0 | 29.7 | 0.3 | 34.3 | 15.5 | |
| Confecciones Exp. Prendas de vestir | 25.1 | 10.4 | -58.6 | 7.7 | -26.0 | 5.9 | -23.4 | |
| Prendas de vestir | 39.6 | 50.4 | 27.3 | 102.0 | 102.4 | 14.9 | -85.4 | |
| TOTAL SECTOR TEXTIL | 223.9 | 225.9 | 0.9 | 245.2 | 8.5 | 150.5 | -35.0 | |

Fuente :Comité Textil:"La industria Textil 1984"- SNI

Como se observa en el cuadro, el sub-sector de mayor importancia relativa en las exportaciones textiles . lo constituye la industria algodонера, el cual está formado en un 95% o más por Hilados y Tejidos según partida arancelaria 55.05 y 55.09 , Esta industria algodонера luego de exportar el 41% del total textil en 1981, se contrae a un 33% en 1982 , al disminuir de 92.8 millones de dólares en 1981 a 80 millones en 1982.

Por otro lado, en el transcurso de esta evolución, el sector textil incursa en el mercado norteamericano al acentuar la recesión del mercado interno y por los problemas surgidos en los países miembros de la Comunidad Económica Europea por efectos de la revaluación del dólar norteamericano, bajando sustancialmente sus precios de compra, lo que origina una transferencia de exportaciones al mercado de los EE.UU., incrementándose así las importaciones de productos textiles peruanos por dicho país, como se observa en los cuadros 5 y 6 del anexo estadístico, donde del total de exportaciones textiles en 1980, el 22.13% fueron colocados en el mercado norteamericano, pasando luego a incrementarse este porcentaje al 37.78% en 1982.

Son en estas circunstancias que el gobierno de los Estados Unidos inicia una campaña de restricciones a las importaciones de Hilados y Tejidos tipo Bramante y Satén procedentes del Perú, para lo cual establece unilateralmente a través de un procedimiento administrativo la imposición de elevadas tasas de derechos compensatorios, que sin embargo traen como consecuencia una caída de solamente 4.4% en 1983 en las exportaciones del sub-sector algodonero (ver cuadro No15), de los cuales, precisando aún más aún las consecuencias de esta medida, encontramos que según el Comité Textil de la Sociedad de Industriales, las exportaciones de Hilados de algodón en 1983 no disminuyen, sino aumentan en un 2% respecto a 1982, mientras las exportaciones de Tejidos de algodón si disminuyen en un 19% respecto a 1982, después de haberse reducido también un 23% en 1982 respecto a 1981, como se aprecia en el cuadro siguiente :

Cuadro No 16

EXPORTACIONES DE HILADOS Y TEJIDOS DE ALGODON

1980 - 85

(en miles de dólares)
FOB

| TEXTIL ALGODONERO | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 |
|--|--------|--------|--------|--------|---------|---------|
| Tejidos crudos de algodón que contengan en peso 85% o más de algodón. (55.09) | 36,210 | 44,033 | 33,784 | 27,308 | 44,344 | 45,842 |
| Hilados de algodón sin acondicionar - para la venta al por menor(55.05) | 35,855 | 36,185 | 38,804 | 39,698 | 60,273 | 66,498 |
| Otros | 9,163 | 12,561 | 7,395 | 9,490 | 109 | 93 |
| TOTAL | 1,228 | 92,779 | 79,983 | 76,496 | 104,726 | 112,433 |

Fuente : "La Industria Textil 1984-1985"- Comité Textil - SNI.

Sin embargo, según el cuadro No 15, a pesar de una leve caída en la industria algodonera, las exportaciones textiles caen drásticamente en 1983 a un nivel de 159.5 millones de dólares, es decir disminuyen un 35% respecto a 1982, repercutiendo de esta manera en el contexto de las exportaciones no tradicionales (ENT) del mismo año - que descienden a 555 millones de dólares, que significa una contracción del 27% respecto a 1982.

Pero como se ha demostrado, los derechos compensatorios impuestos por EE.UU. solo afectaron a las exportaciones de Tejidos de algodón, al tener a EE.UU. como su principal mercado, mientras las exportaciones de Hilados pudieron superar este escollo gracias a su merca-

do de exportación más diversificado y tener compradores importantes como Alemania Occidental , Italia, Chile y Colombia entre otros.

Por lo tanto , analizando el cuadro No15, la caída de las exportaciones textiles en 1983 se debe a la extremadamente drástica contracción de las exportaciones del sub-sector de Prendas de Vestir , que de un volumen de exportación por 102 millones de dólares en 1982 se reduce a solo 14.9 millones de dólares en 1983, lo que significa una estripitosa caída del 85.4% (es decir 87 millones de dólares menos). A esto se suma la contracción del 23.4% de las exportaciones del sub-sector de Confecciones. .

Otro aspecto importante en el análisis de las consecuencias económicas generadas por los derechos compensatorios, nos muestra que las exportaciones de Hilados y Tejidos de algodón se encontraba muy concentrado en solamente cinco empresas, como podemos apreciar en el siguiente cuadro.

Cuadro No 17

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA INDUSTRIA AL-
GODONERA

(miles de dólares FOB)

| EMPRESAS | 1980 | | 1981 | | 1982 | | 1983 | |
|--------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
| | VALOR | PART% | VALOR | PART% | VALOR | PART% | VALOR | PART% |
| Textil Piura | 11,325 | 13.9 | 12,533 | 13.5 | 11,074 | 13.8 | 10,889 | 14.3 |
| La Unión | 5,460 | 6.7 | 7,577 | 8.2 | 6,828 | 8.6 | 9,315 | 12.2 |
| El Amazonas | 9,812 | 12.1 | 9,790 | 10.6 | 7,531 | 9.4 | 8,627 | 11.3 |

continuación (cuadro No 17).

| | | | | | | | | |
|-----------------|---------------|--------------|---------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|
| San Jacinto | 4,038 | 5.0 | 3,302 | 3.5 | 4,787 | 6.0 | 5,396 | 7.0 |
| Textil Trujillo | --- | --- | --- | --- | 2,187 | 2.7 | 4,674 | 6.1 |
| Otros | 50,593 | 62.3 | 59,575 | 64.2 | 47,576 | 59.5 | 37,594 | 49.1 |
| TOTAL | 81,228 | 100.0 | 92,779 | 100 | 79,983 | 100 | 76,496 | 100 |

Fuente : "La industria Textil 1984"- Comite Textil - SNI

Como se aprecia , la disminución de las exportaciones del subsector algodonero en 1983, origina que la concentración de las exportaciones en estas cinco empresas que se señalan , se incrementen, mientras la participación del resto mayoritario de empresas disminuye; así vemos que las cinco empresas en 1981 representaban el 35%, alcanzando luego el 40% en 1982 y el 50.9% en 1983. Contrariamente las exportaciones del resto de empresas en esos años disminuye progresivamente , alcanzando un 64.2%, 59.5% y 49.1% respectivamente . Además , esta concentración de las exportaciones que evidentemente se acentúa con el problema, se encuentra principalmente en las empresas Textil Piura , Tejidos la Unión y Textil El Amazonas, los que juntos concentraron en 1983 el 38%.

Este panorama altamente concentrado de las exportaciones de Hilados y Tejidos de algodón , nos indica por un lado, que el costo de imposición de los derechos compensatorios aplicados por Estados Unidos a las exportaciones peruanas al mercado norteamericano, recayó sobre el resto mayoritario de empresas que tuvieron que contraer sus exportaciones de un nivel de 59,575,000 dólares en 1982 a 47'576 mil dólares en 1982 y 37'594 mil dólares en 1983, lo que significa u-

na caída del 37% y 21% respecto a 1981 y 1982 respectivamente . Sin embargo, por otro lado encontramos que las cinco mayores empresas incrementan sus exportaciones globales de 33'204 mil dólares en 1981 a 38'902 mil dólares en 1983, es decir un incremento de 17% . Resulta pues que las grandes empresas salieron beneficiados con el problema, a expensa de las demás empresas, afianzando con ello su hegemonía en esta industria.

En cuanto a los mercados de exportación de los textiles, según el cuadro No 5 y No 6 del anexo estadístico, se observa que más del 50% de las exportaciones textiles son absorbidos entre EE.UU. y la comunidad Económica Europea (CEE), que en los períodos de 1980-1982 y 1983-1985 presentan evoluciones contrapuestas.

Así las exportaciones a EE.UU. crecen en el primer período, enquanto las exportaciones a la CEE y otros mercados como Chile, Colombia y Canada aumentan , mientras que a EE.UU. disminuyen progresivamente. Esto se produce por la imposición de los derechos compensatorios a los hilados y tejidos de algodón, que obliga a los textileros peruanos a desviar sus exportaciones hacia otros mercados, donde resalta la participación de Alemania Occidental y de Italia , ya que juntos representan entre 1980 y 1983 más del 70% del total textil exportado a la CEE, lo que habre buenas oportunidades de expansión para estos productos.

3. CONSECUENCIAS SOCIALES

Así como analizamos las consecuencias en la producción y las exportaciones, derivado del problema de los derechos compensatorios, es importante analizar a continuación su repercusión social en el empleo, dado la evidente relación que existe entre la actividad productiva y los niveles de empleo y de ingreso, considerando el elevado nivel de absorción de mano de obra de la industria textil.

3.1 El Empleo

El empleo en la industria textil analizado globalmente y referido al empleo productivo (obreros), presenta una evolución casi invariable durante la etapa de protección del mercado internacional, salvo una pequeña en 1976 y 1977. Después vemos un ligero crecimiento a partir de 1979 hasta 1982, mientras la producción presenta un crecimiento superior a 1973 en todos los años salvo 1977 que disminuye en 2,2%. Por otro lado, la evolución del salario real textil entre 1973 y 1976 presenta una evolución creciente de un 15.6% y mientras registra el reajuste automático de salarios, para luego empezar a disminuir bruscamente sobre todo en la etapa de agudización de la crisis económica y de aplicación de la política neoleberalista a partir de 1979 y considerando la cancelación del mencionado reajuste automático. Esto sucede a pesar de que la producción crece a un ritmo promedio anual del 5% respecto a 1973, evidenciando con ello el incremento de la tasa de ganancia de los empresarios textiles. Es así que entre 1976 y 1982 el salario real se deteriora en un 28%, como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

Cuadro No 18

EVOLUCION DE LA PRODUCCION , EL EMPLEO Y EL SALARIO REAL

EN LA INDUSTRIA TEXTIL
(1973 = 100)

| AÑO | Indice de Volumen Físico | Indice de Salario Real | Indice Global de Empleo |
|------|--------------------------|------------------------|-------------------------|
| 1973 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| 1974 | 101.4 | 110.4 | 100.2 |
| 1975 | 102.5 | 113.9 | 102.5 |
| 1976 | 110.3 | 115.6 | 99.5 |
| 1977 | 97.8 | 91.3 | 99.5 |
| 1978 | 106.4 | n.d | n.d |
| 1979 | 113.4 | 83.8 | 102.1 |
| 1980 | 108.0 | 81.5 | 110.1 |
| 1981 | 107.8 | 83.8 | 109.9 (e) |
| 1982 | 103.7 | 83.8 | 105.7 (e) |
| 1983 | 91.3 | 77.6 | 93.1 (e) |

Fuente : "El Informativo Textil No4 - CEDAL.

Analizando con mayor profundidad la situación del empleo en la industria textil y según cifras del Centro de Asesoría Laboral - (CEDAL) que se aprecian en el cuadro No 19, encontramos la importante presencia de trabajadores eventuales en esta industria, que camufla la brusca caída del empleo permanente como un efecto de sustitución por mano eventual , incrementado al amparo de la Ley laboral No 22126 y la Ley de ENT No 22342, como una política laboral perma-

nente de los industriales textiles . Esta situación explica el aparente aumento del índice de empleo global entre 1973 y 1982, mientras el empleo permanente observa una evolución en sentido contrario. Vemos pues en la industria textil una mayor propensión a la absorción de mano de obra eventual, considerando que el total de trabajadores del sector textil supera los 73,000 , más de la mitad se encuentran ubicados en la producción de confecciones, y más de la mitad de trabajadores de la industria textil se encuentran en la producción algodonera .

Quadro No 19

EVOLUCION DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA TEXTIL
(1973 = 100)

| AÑO | Indice de Empleo permanente (obreros) | Indice de Empleo Includido eventuales |
|------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| 1973 | 100.0 | 100.0 |
| 1974 | 90.5 | 100.2 |
| 1975 | 92.8 | 102.5 |
| 1976 | 89.8 | 99.5 |
| 1977 | 89.6 | 99.5 |
| 1978 | 92.0 | n.d |
| 1979 | 85.8 | 102.1 |
| 1980 | 92.0 | 110.1 |
| 1981 | 91.8 (e) | 109.9 (e) |
| 1982 | 91,8 (e) | 105.7 (e) |
| 1983 | 86.8 (e) | 93.1 (e) |

£

Dado los aspectos característicos señalados en la evolución del empleo y del ingreso de la industria textil y teniendo en cuenta la nefasta política económica del régimen Belaundista que propicia el ingreso masivo de importaciones textiles a precios de dumping al mercado nacional, el contrabando abierto, la pérdida de poder adquisitivo de la población que contrae el mercado interno, especialmente en el rubro de confecciones que es el principal consumidor de la industria textil sobre todo algodonera, y el proteccionismo del mercado externo, principalmente de la Comunidad Europea como mayor comprador de exportaciones textiles peruanas; la aplicación de derechos compensatorios por parte de EE.UU. en circunstancias que las exportaciones textiles peruanas al mercado norteamericano venían creciendo, vino a constituir un agravante más en la ya difícil situación de la industria textil peruana y particularmente de los trabajadores, que como vemos en los cuadros No 18 y 19, el salario real en 1983 se contrae en 7.5% respecto a 1982, igualmente el índice de empleo permanente disminuye en 5.4% para el mismo año.

Del mismo modo, los trabajadores eventuales que venían teniendo en cuenta en el empleo textil, son los primeros en ser cesados en sus puestos, como se aprecia en el cuadro No 19, donde el índice de empleo incluido eventuales eventuales se contrae en 12% en 1983 respecto a 1982. Así este contingente de eventuales es el que está fundamentalmente detrás del gran desempleo generado en 1983, que según cifras del Ministerio de Trabajo, entre despidos y renunciantes con menos de tres años de antigüedad alcanzarían el 2.5% respectivamente, es decir alrededor de 800 trabajadores, a lo que se agrega unos 524 trabajadores entre despidos y renunciantes con más de 3 años de antigüedad.

Sin embargo , como vimos anteriormente la recesión en 1983, fue drástica para todos los sectores de la economía nacional, originando una caída global del empleo en la industria manufacturera de 5.4% respecto a 1982.

Cuadro No 20

PROMEDIO DEL No DE TRABAJADORES EN LA INDUSTRIA TEXTIL

| AÑOS | Obreros | Empleados | Total | Var. % |
|------|---------|-----------|--------|--------|
| 1981 | 30,720 | 8,664 | 39,384 | -- |
| 1982 | 29,276 | 9,293 | 38,569 | - 2.06 |
| 1983 | 25,863 | 9,566 | 35,429 | - 8.14 |

Fuente : Ministerio de Trabajo- DGE,

Debo señalar también que como el nivel de concentración de la producción y exportación textil es alto, ya que las 20 empresas más importantes representan cerca del 80% de la producción total, en forma similar , el empleo también se encuentra concentrado en las grandes empresas, principalmente algodonerías, en un porcentaje superior al 70% del total de trabajadores textiles , Sin embargo , del análisis efectuado se desprende que en la contracción del nivel de empleo de la industria textil en 1983, el problema de los derechos compensatorios con Estados Unidos no significó un factor relevante en la baja del empleo textil, ya que como hemos visto , en 1983 solo disminuyeron las exportaciones de tejidos de algodón , mientras las de Hilados de algodón aumentaron a pesar de otros factores negati-

vos como la escasez de algodón entre otros. Igualmente, como hemos visto anteriormente, la producción textil se contrae debido a una serie de factores fundamentalmente de aquellas industrias y empresas cuya producción está dirigida al mercado interno que no tuvieron al mercado externo como salida de la recesión derivado principalmente de la política económica del gobierno de turno. Es pues, la conjunción de factores externos y fundamentalmente internos que ocasionaron en 1983 la caída de la producción y consecuentemente del empleo, principalmente eventual, de la industria textil peruana.

4. LA EVOLUCION POSTERIOR

Luego del "crack" de 1983, la industria textil y particularmente la Rama de Hilados y Tejidos de algodón empezó gradualmente a recuperarse a partir de 1984, Tal como vemos en el cuadro No 12, el PBI de la Industria Textil crece en 1984 y 1985 en 9.4% y 18,5% respectivamente respecto a 1982; igual comportamiento se observa por el lado del Índice de Volumen físico de la producción textil, que en los mismos períodos señalados crece en 7.8% y 18%.

Esto lo comprobamos al verificar el incremento de las compras de algodón de la industria textil en 1984 y 1985 en 62% y 81% respectivamente respecto a 1983 (ver cuadro No 14).

Esta reactivación de la industria textil se produce debido :

a) La defensa del mercado nacional mediante la suspensión de la importación de confecciones a mediados de 1984 y la suspensión de la importación de tejidos a fines del mismo año, lo cual significó un cambio positivo de la política económica dado las circunstancias.

b) Apertura importante del mercado de la Unión Soviética.

- c) La posibilidad de concentrar volúmenes importantes de exportación a EE.UU. en el marco del Comercio Bilateral firmado en enero de 1985 con ese país.
- d) La reducción sustancial en agosto de 1984 de los derechos compensatorios aplicados por EE.UU., aunque esto significaba la pérdida de los beneficios del CERTEX y del FENT para los industriales peruanos involucrados en el problema.

Así mismo los Convenios Bilaterales de repago de la Deuda Externa con productos textiles, firmados con Hungría, Checoslovaquia e Israel, ofrecen las posibilidades de un mercado ampliado.

También en 1984 el abastecimiento de algodón se fue normalizando pese a la aparición del gusano rosado de la India en el norte.

Estas circunstancias más favorables permitieron a su vez que las exportaciones textiles crecieran en un 63% en 1984 y un 53.5% en 1985 respecto a 1983 (ver cuadro No 5 del anexo), al pasar de 159.5 millones de dólares en 1983 a 260 y 245 millones de dólares en 1984 y 1985 respectivamente.

En este mismo lapso, las exportaciones de Hilados de algodón - respecto a 1983, aumentaron el 52% en 1984 y el 67.5% en 1985; las exportaciones de Tejidos de algodón lo hicieron en 45% y 50% respectivamente, contribuyendo de esta manera a elevar las exportaciones no tradicionales a 726 y 719 millones de dólares en 1984 y 1985 respectivamente.

Esta recuperación de las exportaciones textiles se produce a pesar de continuar el proceso proteccionista en el mundo, y particu-

larmente en EE.UU. , quienes en 1984 cuestionaron el incremento de las exportaciones de Lonas y Sargas de algodón (que se habían expandido a raíz de la caída de las exportaciones de Tejidos de algodón tipo Bramante y Satén), y posteriormente en el mes de julio las agrupaciones industriales y de trabajadores en confecciones de los EE.UU. denuncian ante su gobierno la mayoría de productos textiles procedentes del Perú , como son: Hilados , Tejidos y Confecciones de algodón, Lana y Fibras Artificiales y Sintéticas , indicando precios muy bajos y perturbación de su mercado, En estas circunstancias el Perú y EE. UU. suscribieron en enero de 1985 un Convenio Bilateral Textil, que otorga al Perú niveles específicos en diversas categorías y niveles de consulta en otros , con tasas de crecimiento y flexibilidad , de manera que permita planificar el crecimiento de sus exportaciones textiles hacia EE.UU. por un lapso de cinco años.

Como se aprecia en el cuadro No 5 del anexo , es importante señalar que el incremento de las exportaciones textiles en 1984 y 1985, significó a su vez la ampliación de algunos mercados existentes y la apertura de otros nuevos , estimulados y obligados por la coyuntura negativa que significó 1983. Así tenemos el caso de Colombia, Chile , Japón , Suiza y Canadá; pero sobre todo hay que destacar la apertura del mercado Soviético , que en el marco del Convenio Bilateral de reestructuración y repago de la Deuda Externa peruana con Rusi celebrado en noviembre de 1983 , jugó un papel importante que benefició sobre todo a algunas grandes empresas como Textil Piura , Textil Trujillo, Fabrica de Tejidos la Unión , entre otros. Los productos beneficiados fueron Hilados de algodón(principalmente), Ovillos de Alpaca, Telas Acabados de algodón y confecciones de tejidos de punto, como Polos y Blue -

jeans de algodón.

El mercado Ruso abre así una importante posibilidad de expansión de la industria textil peruana al concretarse en diciembre de 1985 entre Perú y Rusia un convenio por el cual se le suministra más de 100 millones de dólares en productos durante 1986, igualmente se acordó el pago de la deuda en productos entre 1986 y 1990, aportando en ellos el sector textil una parte importante.

También en noviembre de 1985 en el marco del Acuerdo Multifibras (1), se acordaron cuotas de exportación de productos textiles a la comunidad Económica Europea, específicamente España y Portugal que ingresaron como miembros recientemente en enero de 1986.

Es pues el crecimiento de las exportaciones en base a la modalidad del pago de la Deuda Externa con productos textiles, principalmente a la Unión Soviética, lo que determina la recuperación de la industria textil (de aquella ligada al mercado externo) luego del "crack" de 1983.

(1) Acuerdo Multilateral que regula la exportación mundial de productos textiles a partir de 1974, Este Acuerdo se implementa por Convenio Bilateral.

CONCLUSIONES

La investigación de este caso de aplicación de derechos compensatorios por parte de Estados Unidos a las exportaciones textiles de hilados y tejidos de algodón procedente del Perú, que se produce en el contexto de una economía internacional y nacional en crisis y con un comercio mundial afectado en casi un 50 % por medidas proteccionistas, lo cual se expresa particularmente en las normas de comercio internacional de EE.UU. cuya Balanza Comercial venía registrando déficits crecientes. Esta investigación presenta las siguientes conclusiones:

1. Los elevados derechos compensatorios que aplicara los Estados Unidos, se produce por la falta de una posición definida, sólida y firme por parte del Perú debido a la falta de consenso entre los sectores involucrados e interesados; además por la falta de experiencia y de una estrategia adecuada de negociación del equipo negociador peruano, que peruano, que incidiera fundamentalmente en los aspectos técnicos del problema.
2. El sistema de incentivos y de promoción de las exportaciones no tradicionales del Perú, es un sistema muy transparente para los proteccionistas de cualquier país.
3. El Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios del GATT no representó una alternativa real de solución en el problema concordante con el interés del sector exportador y con estructura actual del sistema de promoción de las exportaciones no tradicionales del Perú.
4. Los derechos compensatorios afectaron principalmente a la producción y exportación de tejidos de algodón debido a la concentración de las exportaciones de este producto en el mercado norteamericano. Así la producción y exportación de hilados y tejidos de algodón presenta

el siguiente comportamiento en 1983 respecto a 1982.

4.1 . La producción de Tejidos de algodón disminuye en - 14.5% , en tanto los hilados sólo se contrae en - 0.42%.

4.2 . Las exportaciones de Tejidos de algodón disminuyen en -19%, mientras las exportaciones de Hilados crece en 2.0%.

5. La crisis de la industria textil en 1983 y la imposición de derechos compensatorios por EE.UU., ocasionaron en 1983 una caída en el ingreso real y en el empleo productivo principalmente eventual.

Así , respecto a 1982 tenemos :

5.1 . El salario real disminuye en -7.5%

5.2 . El empleo permanente disminuye en -5.4%.

5.3 . El empleo global incluido eventuales disminuye en -12%

6. Existe un elevado nivel de concentración de la producción y exportación de Hilados y Tejidos de algodón en pocas empresas, los que precisamente en 1983 incrementan su nivel de concentración y exportación de estos productos a consecuencia del problema de los derechos compensatorios con EE.UU. de tal manera que los perjudicados fueron el resto mayoritario de empresas de menor tamaño relativo.

RECOMENDACIONES

1. Desarrollar políticas de desarrollo de las exportaciones no tradicionales ; de estrategias y técnicas de negociación internacional con los recursos y cuadros técnicos especializados.
2. Reformular el sistema de promoción de las exportaciones no tradicionales de modo que se adecúe a las normas establecidas en el Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios del GATT, y al comercio mundial en general.
3. El Perú puede adherirse al Código del GATT una vez que se implemente las recomendaciones anteriores.
4. Diversificar los mercados de exportación evitando la concentración excesiva en algún o algunos mercados.
5. Evitar el uso de incentivos que pueden ser considerados subsidios en el contexto internacional, buscando en cambio elevar los niveles de eficiencia y productividad sin perjuicio del empleo.

BIBLIOGRAFIA

1. Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT). "Las Negociaciones Comerciales Multiñaterales de la Ronda de Tokio." Ginebra , 1969
2. Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT). "Instrumentos Básicos y Documentos diversos ", Ginebra , 1969
3. Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT). "Acuerdo Relacionado a la interpretación y Aplicación de los Artículos VI , XVI y XXIII del Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio", Ginebra , 1969.
4. Banco Central de Reserva "Memoria Anual 1984-1985. Lima , Perú
5. BARRETO, Emilio. "Crisis de la Economía Peruana 1980-85", Lima Of. de copias e impresiones , 1985.
6. BALBI, Carmen Rosa "Liberalismo y empleo en la Industria Textil", CEDAL, Lima 1982.
7. Centro Peruano de Estudios Internacionales (CEPEI), "El Perú Frente a las Nuevas tendencias del Comercio Internacional", Lima 1984.
8. Centro de Asesoría Laboral (CEDAL), "informativo Textil No 4 , Lima 1984.
9. HABERLER_GOTTFRIED. " El Comercio Internacional", Barcelona Editorial Labor S.A, 1979
10. KRAUS , Melvin S. "El Nuevo Proteccionismo ", New YORK, University Press, 1978.
11. Instituto Nacional de Estadística. "Perú , Compendio Estadístico 1985", Lima , 1986.
12. LOPEZ DE LA PINIELA , Julio " El Nuevo Proteccionismo y las Exportaciones No Tradicionales Peruanas, 1979-1983", Lima -Fund. Ebert 1985.

13. Departamento de Comercio de los Estados Unidos. "Determinación Preliminary Final de los Derechos Compensatorios Aplicados - al Perú ", Washintong D.C. 1983.
14. Junta Nacional de Algodón. "Memoria y Balance Anual 1985", Lima 1985.
15. LEJABITZER, Moises. "El Nuevo Proteccionismo de los Países Industriales y sus Efectos Sobre el Comercio Exterior de los Países de América Latina", en Boletín CEMLA No 29, México 1983
16. LONG OLIVIER, "Los Resultados de la Ronda de Tokio", en "Comercio Exterior" No 5 México- 1979.
17. JOANN AVIEL, "Estrategia Peruana para Influenciar en la Política Comercial de los Estados Unidos", en "Cienciaa Económica", Vol. VII, No 18, Universidad de Lima, Lima , Perú 1985.
18. Ministerio de Economía y Finanzas, Dirección General de Negociaciones Internacionales. "Ayuda Memoria", Documento de Trabajo sobre código de Subvenciones del GATT y Cronología de la aplicación de los Derechos Compensatorios, Lima 1983.
19. Ministerio de Economía y Finanzas , Decretos y Resoluciones Supremas: DESN 368-83-EFC, DS No 369-83EFC, DS No 407-83EFC , DS No 484-83-EFC, RM No 373-83-EFC, RM No 374-83 -EFC , RM no 477-83-EFC , Lima , 1983.
20. Ministerio de Trabajo y Promoción Social. "Situación ocupacional del Perú. 1985", Dirección General de Empleo, Lima 1986.
21. Ministerio de Trabajo y Promoción Social. "El Empleo en la Industria Textil y Confecciones", Lima 1982.

22. Ministerio de Industria Comercio Turismo e Integración" Ley de Promoción de las Expprtaciones No Tradicionales No 22342" Lima , 1979.
23. Ministerio de Industri Comercio Turismo Integración "Anuario Estadís tico de Exportación 1980 - 85", Lima, 1986.
24. Sociedad Nacional de Industria, Instituto de Estudios Económicos y Sociales." Caso de los Derechos Compensatorios Impuestos por los Estados Unidos Contra determinados Productos Texti tiles, Lima, 1982.
25. Sociedad Nacional de Industrias, V Congreso Nacional de Industriales Comisión IV - "La Industria y el Sector Externo", Lima 1984
26. Sociedad Nacional de Industrias , Comité Textil. "La Industria Textil 1984y 1985", Lima ,1985 -1986.

A N E X O E S T A D I S T I C O

Y

N O R M A T I V O

Cuadro No 1

COMERCIO MUNDIAL: TASAS ANUALES DE VARIACION DE VOLUMENES

| | 1976-80 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 |
|--------------------------------|---------|------|------|------|------|
| <u>EXPORTACIONES</u> | | | | | |
| . Todo el mundo | 5.2 | 0.3 | -1.9 | 1.6 | 8.9 |
| . Desarrollados | 6.6 | 2.2 | -1.9 | 2.2 | 9.8 |
| . En Desarrollo | 2.1 | -4.7 | -4.3 | -1.3 | 7.7 |
| . Eco. Planificada | 5.7 | 1.5 | 5.1 | 5.4 | 5.4 |
| <u>IMPORTACIONES</u> | | | | | |
| . Todo el mundo | 5.6 | 1.5 | -0.7 | 1.9 | 9.4 |
| . Desarrollados | 5.6 | -2.1 | -1.0 | 3.6 | 12.0 |
| . En Desarrollo | 5.9 | 13.8 | -1.0 | -3.3 | 3.3 |
| . Eco. Planificada | 4.8 | -0.7 | 2.2 | 3.7 | 5.1 |
| <u>RELACION DE INTERCAMBIO</u> | | | | | |
| . Desarrollados | -2.1 | -1.5 | 1.7 | 2.2 | 0.1 |
| . En Desarrollo | 6.2 | 5.5 | -3.0 | -1.9 | 0.7 |
| . Eco. Planificada | 1.7 | -1.3 | 3.7 | 0.2 | 0.1 |

Fuente: " Estudio Económico Mundial 1985. Tendencias y Políticas Actuales en la Economía Mundial"- Naciones Unidas.

Cuadro No 2

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES MUNDIALES : PARTES CORRESPONDIENTES A LOS PRINCIPALES PAISES Y GRUPOS DE PAISES . 1980 - 84 (% DEL VALOR)

| | IMPORTACIONES | | | | EXPORTACIONES | | | |
|---|---------------|-------|-------|-------|---------------|-------|-------|-------|
| | 1980 | 1982 | 1983 | 1984 | 1980 | 1982 | 1983 | 1984 |
| TODO EL MUNDO | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| 1. PAISES DESARROLLADOS | 69.6 | 66.6 | 66.0 | 68.7 | 64.4 | 64.5 | 65.0 | 65.7 |
| 1.1 EE.UU | 12.7 | 13.5 | 15.3 | 17.3 | 11.2 | 11.6 | 11.5 | 11.4 |
| 1.2 JAPON | 7.0 | 7.0 | 7.1 | 6.9 | 6.6 | 7.6 | 8.2 | 8.9 |
| 1.3 EUROPA OCCIDENTAL | 38.4 | 34.8 | 33.3 | 32.4 | 35.5 | 34.0 | 34.1 | 32.6 |
| 2. PAISES EN DESARROLLO | 21.8 | 24.5 | 23.5 | 22.0 | 26.8 | 25.2 | 24.6 | 23.8 |
| 3. PAISES DE PLANIFICACION CENTRALIZADA | 8.6 | 8.9 | 10.5 | 9.3 | 8.8 | 10.3 | 10.4 | 10.5 |

Fuente : "Estudio Económico Mundial 1985. Tendencias y Políticas Actuales " .- Naciones Unidas.

Quadro No 3.

PBI MANUFACTURERO POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONOMICA A PRECIOS CONSTANTES DE 1979

(miles de intis)

| ACTIVIDAD ECONOMICA | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 * | 1985 * |
|-----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| INDUSTRIA MANUFACTURERA | 819,787 | 866,763 | 872,612 | 863,870 | 709,010 | 736,473 | 763,015 |
| - IND. DE ALIMENTOS | 224,335 | 226,984 | 231,800 | 236,817 | 209,204 | 225,262 | 225,508 |
| - IND. TEXTIL | 136,711 | 139,899 | 130,547 | 125,543 | 102,698 | 112,310 | 121,688 |
| - IND MADERERA Y MUEBLES | 36,057 | 39,493 | 39,597 | 42,413 | 34,618 | 36,010 | 35,360 |
| - IND. QUIMICA | 90,263 | 100,036 | 106,554 | 107,071 | 75,257 | 66,894 | 68,946 |
| - FAB.DE PROD. NO METALICAS | 33,286 | 36,348 | 38,676 | 37,586 | 33,209 | 29,146 | 27,716 |
| - IND. METALICAS BASICAS | 166,285 | 161,749 | 153,321 | 159,282 | 141,233 | 150,050 | 159,109 |
| - FAB. DE PROD. METALICAS | 73,648 | 93,328 | 101,519 | 92,847 | 58,147 | 60,695 | 66,508 |
| - IND. DEL PAPEL | 43,541 | 51,586 | 53,406 | 46,448 | 43,175 | 43,560 | 44,631 |
| - OTROS PROD.MANUF.DIVERSOS | 15,661 | 17,338 | 17,192 | 15,863 | 11,469 | 12,546 | 13,549 |

Fuente : Cuentas Nacionales del Perú 1950-1985 - INE

(*) Preliminar

Cuadro No 4

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES POR PRINCIPALES SECTORES 1974-1983

(millones US Dólares)

| SECTORES | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| - AGROPECUARIO | 20.84 | 11.71 | 16.58 | 24.86 | 39.54 | 75.33 | 72.67 | 60.99 | 90.32 | 67.70 |
| - TEXTIL | 27.33 | 12.0 | 30.96 | 58.91 | 102.72 | 247.05 | 223.86 | 225.90 | 245.35 | 159.53 |
| - PESQUERO | 21.90 | 17.18 | 27.13 | 39.65 | 51.89 | 103.68 | 116.61 | 107.25 | 85.77 | 59.37 |
| - TOTAL EXPORTACIONES NO TRADICIONALES | 151.00 | 96.00 | 137.00 | 224.00 | 353.00 | 810.00 | 845.00 | 701.00 | 759.00 | 544.90 |
| - TOTAL EXPORTACIONES | 1,533,80 | 1,314,60 | 1,303.70 | 1,665.80 | 1,675.40 | 1,819.60 | 3,889.40 | 3,218.00 | 3,190.40 | 3,017.10 |

Fuente : "LA INDUSTRIA TEXTIL 1984" - Comité Textil - SNI.

Cuadro No 5

EXPORTACIONES TEXTILES POR MERCADO DE DESTINO 1980-1985

(miles US \$ FOB y %)

| PAIS | 1980 | | 1981 | | 1982 | | 1983 | | 1984 | | 1985 | |
|----------------------|----------------|--------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|----------|
| | VALOR | PAR. % | VALOR | PAR. % | VALOR | PAR. % | VALOR | PAR. % | VALOR | PAR. % | VALOR | PAR. % |
| ESTADOS UNIDOS | 49,545 | 22.13 | 69,829 | 30.91 | 92,652 | 37.78 | 41,163 | 25.80 | 60,075 | 23.09 | 43,069 | 17 |
| ITALIA | 27,642 | 12.35 | 19,736 | 8.74 | 15,640 | 6.38 | 19,356 | 12.13 | 26,866 | 10.33 | 13,903 | 5 |
| ALEMANIA FEDERAL | 25,304 | 11.30 | 19,658 | 8.70 | 12,619 | 5.15 | 17,607 | 11.04 | 29,372 | 11.29 | 17,403 | 7 |
| PANAMA | 19,021 | 8.50 | 25,845 | 11.94 | 42,181 | 17.20 | 1,972 | 1.24 | 2,547 | 1.00 | 4,408 | 1 |
| BOLIVIA | 14,364 | 6.42 | 3,155 | 1.40 | 2,786 | 1.14 | 2,189 | 1.37 | 4,464 | 1.72 | 2,293 | 0 |
| COLOMBIA | 11,189 | 5.00 | 13,429 | 5.94 | 15,019 | 6.12 | 11,825 | 7.41 | 19,067 | 7.33 | 15,201 | 6 |
| CHILE | 10,957 | 4.89 | 22,732 | 10.06 | 11,074 | 4.52 | 14,335 | 8.99 | 19,115 | 7.35 | 17,396 | 7 |
| ECUADOR | 10,761 | 4.81 | 4,578 | 2.03 | 13,348 | 5.44 | 7,973 | 5.00 | 8,819 | 3.39 | 7,765 | 3 |
| REINO UNIDO | 7,393 | 3.30 | 3,416 | 1.51 | 2,557 | 1.04 | 3,230 | 2.02 | 7,896 | 3.04 | 7,941 | 3 |
| ARGENTINA | 6,928 | 3.09 | 3,802 | 1.68 | 913 | 0.37 | 1,521 | 0.95 | 1,742 | 0.67 | 2,311 | 0 |
| BELGICA - LUXEMBURGO | 6,019 | 2.69 | 4,466 | 1.98 | 3,669 | 1.50 | 2,977 | 1.87 | 2,677 | 1.03 | 2,000 | 0 |
| SUIZA | 4,850 | 2.17 | 2,874 | 1.27 | 1,288 | 0.53 | 1,862 | 1.17 | 3,791 | 1.46 | 16,652 | 6 |
| JAPON | 4,744 | 2.12 | 7,587 | 3.36 | 7,590 | 3.10 | 5,832 | 3.66 | 17,387 | 6.68 | 12,158 | 4 |
| SUECIA | 3,704 | 1.65 | 4,134 | 1.83 | 3,158 | 1.29 | 3,476 | 2.18 | 5,565 | 2.14 | 4,413 | 1 |
| VENEZUELA | 3,469 | 1.55 | 2,790 | 1.24 | 4,031 | 1.24 | 4,031 | 1.64 | 1,560 | 0.98 | 4,765 | 1 |
| FRANCIA | 2,870 | 1.28 | 2,724 | 1.21 | 2,206 | 1.21 | 2,206 | 0.90 | 2,633 | 1.65 | 4,501 | 1 |
| PAISES BAJOS | 2,849 | 1.27 | 2,020 | 0.89 | 1,687 | 0.90 | 2,633 | 1.65 | 4,501 | 1.73 | 2,627 | 0 |
| ESPAÑA | 2,603 | 1.16 | 588 | 0.26 | 648 | 0.26 | 1,409 | 0.88 | 2,562 | 0.98 | 2,954 | 1 |
| AUSTRIA | 2,010 | 0.90 | 2,029 | 0.90 | 1,187 | 0.48 | 326 | 0.20 | 350 | 0.13 | 831 | 0 |
| AUSTRALIA | 1,306 | 0.58 | 1,136 | 0.50 | 392 | 0.16 | 613 | 0.38 | 1,167 | 0.45 | 515 | 0 |
| CANADA | 930 | 0.42 | 2,364 | 1.05 | 3,247 | 1.32 | 7,088 | 4.44 | 9,710 | 3.73 | 11,586 | 4 |
| OTROS | 5,416 | 2.42 | 6,999 | 3.10 | 7,319 | 2.99 | 8,579 | 5.38 | 22,217* | 8.54 | 52,860* | 2 |
| TOTAL | 223,883 | 100.0 | 225,891 | 100.00 | 245,211 | 100.00 | 159,532 | 100.00 | 260,139 | 100.00 | 244,957 | 1 |

Fuente: "LA INDUSTRIA TEXTIL 1984-1985" COMITE TEXTIL - SNI

* INCLUYE A LA URSS, 1985 = 39,919

Cuadro No 6

DISTRIBUCCION DE LAS EXPORTACIONES TEXTILES PERUANAS

1980-1983
(miles de dólares)

| PAISES | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 |
|-----------------------|---------|---------|---------|---------|
| Mercado Común Europeo | 75,509 | 53,532 | 39,920 | 48,075 |
| Participación % | 33,73 | 23.70 | 16.28 | 30.14 |
| .Alemania | 25,304 | 19,658 | 12,619 | 17,607 |
| .Benelux | 8,868 | 6,485 | 5,356 | 4,983 |
| .Dinamarca | 414 | 1,283 | 1,430 | 1,687 |
| .Francia | 2,870 | 2,724 | 2,206 | 2,633 |
| .Grecia | ----- | 55 | 41 | 118 |
| .Irlanda | 18 | 175 | 71 | 210 |
| .Italia | 27,642 | 19,736 | 15,640 | 17,607 |
| Estados Unidos | 49,545 | 69,829 | 92,652 | 41,163 |
| Participación % | 22.13 | 30.91 | 37.77 | 25.80 |
| Otros países | 98,829 | 102,530 | 112,639 | 70,294 |
| Participación % | 44.14 | 45.39 | 45.90 | 44.06 |
| TOTAL EXPORTADO | 223,883 | 225,891 | 245,211 | 159,532 |

Fuente: "La Industria Textil 1984" - Comoté textil - SNI.

Cuadro No 7

EXPORTACIONES PERUANAS DE HILADOS Y TEJIDOS DE ALGODON

A LOS ESTADOS UNIDOS 1980-1985

(en dólares FOB)

| AÑO | HILADOS | TEJIDOS | TOTAL |
|------|----------|------------|------------|
| 1980 | 547,389 | 29'902,376 | 30'449,774 |
| 1981 | 2201,709 | 36'978,276 | 39'179,985 |
| 1982 | 475,894 | 26'664,113 | 27'140,007 |
| 1983 | 2077,266 | 19'485,676 | 21'562,942 |
| 1984 | 6123,788 | 26'453,596 | 32'577,384 |
| 1985 | 3483,465 | 15'618,325 | 19'101,790 |

Fuente: Anuario Estadístico de Exportación - MICTI

ARTICULOS DE LA LEY DE PROMOCION DE EXPORTACION NO TRADICIONALES
DEL PERU No 22342 CUESTIONADOS POR LOS ESTADOS UNIDOS

Artículo 8°

Las empresas a que se refiere el artículo anterior, de acuerdo a su ubicación, podrán gozar del incentivo tributario a la reinversión contemplado en la Ley General de Industrias, normas modificatorias y complementarias, que corresponda a la prioridad inmediata superior.

Tratándose de empresas industriales de primera prioridad ubicadas en el Departamento de Lima y la Provincia Constitucional del Callao, el incentivo a aplicarse será el que corresponda a una empresa industrial de primera prioridad descentralizada.

Tratándose de empresas industriales no prioritarias, el incentivo a aplicarse será el que corresponda a las empresas industriales de tercera prioridad según su ubicación.

Artículo 9o

La reinversión que afecten las empresas industriales de exportación no tradicional estará liberada del impuesto a la renta, si se destina a :

- a. Los fines señalados en el artículo 9o de la Ley General de Industrias, normas complementarias y reglamentarias.
- b. La asignación de capital para la instalación de oficinas en el exterior y/o para la formación de consorcios de exportación no tradicional, en un porcentaje que no exceda el 10% del saldo de la renta neta; y
- c. La formación de capital de trabajo, en un porcentaje que no exceda el 40% del saldo de la renta neta.

Artículo 12°

Las empresas a que se refiere esta capítulo podrán depreciar los bienes de su activo fijo, bonificando en 50% los porcentaje establecidos en el DS.No 287-68-HC del 9 de agosto de 1968, y disposiciones modificatorias y reglamentarias.

Artículo 13°

Las empresas a que se refiere este capítulo podrán capitalizar las utilidades invertidas o reinvertidas con exoneración del impuesto a la renta siempre que lo hagan dentro de seis (6) años, comprendido el ejercicio en que se obtuvo la desgravación

Artículo 14°

Las empresas a que se refiere este capítulo que incrementen puestos permanentes de trabajo en relación con los existentes en el año anterior, podrán deducir como gasto del ejercicio el monto de las remuneraciones generadas por nuevos puestos de trabajo, bonificados según la escala siguiente :

| <u>Bonificación</u> | <u>Incremento de puesto de trabajo</u> |
|---------------------|--|
| 30% | del 20% al 40% |
| 45% | más del 40% al 60% |
| 60% | más de 60% |

Artículo 15

Los aumentos de capital que efectúen las empresas a que se refiere este capítulo estarán exoneradas del impuesto de registro.

Los aportes de inmuebles que se efectúen con motivo de dichos aumentos y las adquisiciones que realicen las mencionadas empresas

Para su aplicación , estarán exoneradas de los impuestos de alcabala y del adicional al de alcabal.

Artículo 16°

Las empresas industriales de exportación no tradicional que se constan constituyen para exportar un mínimo del 40% de su producción anual y las actuales constituidas que amplíen sus instalaciones con el mismo fin , gozarán , adicionalmente , de la suspensión del pago de los derechos arancelarios que afectan a la importación de bienes de capital , por un plazo máximo de (5) años. Al término de dicho plazo o antes , gozarán de la exoneración total del pago de los mencionados derechos siempre que hubieren generado un ingreso neto de moneda extranjera equivalente al 100% del valor de los bienes importados.

El porcentaje de exportación indicado , deberá ser alcanzado en un plazo máximo de dos (2) años a partir del inicio de la producción generada por los bienes de capital importados. En caso contrario, cancelarán los derechos de importación cuyo pago fue suspendido , con un recargo igual a la tasa de interés fijadas para el fraccionamiento de la deuda .

Para acogerse a este beneficio , las empresas suscribirán un contrato con el Estado , en las condiciones que establecerá el Reglamento del presente Decreto Ley.

Artículo 23°

Los Consorcios de Exportación No Tradicional gozarán hasta el 31 de diciembre de 1987, de los siguientes incentivos tributarios:

a. Exoneración del impuesto de registro que grava su constitución y am-

pliación de capital.

- b. Exoneración de los impuestos de Alcabala de Enajenación y Adicional al mismo , que afectan los contratos de compra- venta de inmuebles en que intervengan como adquirientes, siempre que los inmuebles sirvan - adecuadamente para el desarrollo de sus actividades así como para la ampliación y modernización de sus operaciones ; y
- c. Un certificado de Reintegro Tributario adicional de 1%. el cual se perderá si el Consorcio de Exportación No tradicional no incrementa sus exportaciones en un 20% anual .

Artículo 24°

El Régimen de Admisión Temporal con franquicia de derechos para las materias primas y/o productos intermedios a ser utilizados - exclusivamente en la producción de bienes terminados para la exportación y en fabricación de bienes intermedios que una vez procesados se incorporan a dichos bienes , se regirá por el Decreto Ley No. 20165 , Ley General de Aduanas y normas reglamentarias.

Artículo 31o

Las empresas de transporte podrán otorgar fletes promocionales a las exportaciones no tradicionales. Asimismo , las entidades administradoras de servicios en puertos y aeropuertos podrán cobrar tarifas promocionales a las exportaciones no tradicionales.

Artículo 32°

Las empresas a que se refiere el artículo 7° del presente Decreto Ley podrán contratar personal eventual , en el número que requiera , dentro del régimen establecido por el Decreto Ley 18138, para atender

Operaciones de producción para exportación en las condiciones que se señalan a continuación :

a. La contratación dependerá de :

(1) Contrato de exportación , orden de compra o de documentos que que la origina.

(2) Programa de producción de Exportación para satisfacer el contrato, orden de compra o documento que origina la exportación;

b. Los contratos se celebrarán para obra determinadas en términos de la totalidad del programa y/o de sus labores parciales integrantes y podrán realizarse entre las partes cuantas veces sea necesario, observándose lo dispuesto en el presente artículo;

c. En cada contrato deberá especificarse la labor a efectuarse y el contrato de exportación , orden de compra o documento que la origine;y

d. El contrato deberá constar por escrito y será presentada a la autoridad administrativa de trabajo, para su aprobación dentro de sesenta (60) días , vencidos los cuales si no hubiere pronunciamiento , se tendrá por aprobado.