

T/330 Ec
M77e

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMIA



EXPERIENCIA PERUANA DE LAS EXPORTACIONES NO
TRADICIONALES: 1980-1990

Tesis Para Optar el Título Profesional de

ECONOMISTA

Presentado Por

Br. Gustavo E. MONTERO Kobayashi

Callao-Perú

1993

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

"EXPERIENCIA PERUANA DE LAS EXPORTACIONES NO
TRADICIONALES: 1980-1990"

TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
ECONOMISTA

PRESENTADO POR: Br. Gustavo E. MONTERO Kobayashi

JURADO EVALUADOR

PRESIDENTE : Econ. ANTOLIN PORTUGAL VIERA

SECRETARIO : Econ. VICTOR HOCES VARILLA

VOCAL : Econ. WALTER VIDAL TARAZONA

PATROCINADOR : Econ. LUIS E. MONCADA SALCEDO

CALLAO-PERU

1993

A mis Padres por su
apoyo incondicional, y, a Yojana
mi gran Amor.

INDICE

	Pag.
INTRODUCCION.....	01
CAPITULO 1 : MARCO TEORICO DE POLITICAS DE DESARROLLO DEL SECTOR EXTERNO.....	03
1.1 Modelo de Diversificación de Exportaciones Primarias.....	04
1.2 Modelo de Industrialización Vía Sustitución de Importaciones.....	08
1.3 Modelo de Promoción de Exportaciones.....	13
CAPITULO 2 : EL ROL DE LAS EXPORTACIONES EN LA COYUNTURA ACTUAL	18
2.1 Bases para la Elaboración de una Estrategia de Desarrollo del Sector Externo.....	18
2.1.1 Estrategias de Desarrollo del Comercio Exterior.....	18
2.1.1.1 Elementos de una Estrategia de Desarrollo de Comercio Exterior.	21
2.1.1.2 Objetivos de una Estrategia de Desarrollo del Comercio Exterior	22
2.2 El Papel de las Exportaciones en el Modelo de Desarrollo.....	25
2.3 Reflexión sobre un Programa de Desarrollo de Exportaciones.....	29
CAPITULO 3 : MODELO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES.....	36
3.1 Lineamientos de Políticas de Fomento a la Exportación.....	36
3.2 Políticas de Promoción de Exportación no Tradicional.....	42
3.2.1 Certificado de Reintegro Tributario.....	43
3.2.2 Fondo para la Exportación no Tradicional.	46
3.2.2.1 Crédito FENT:Administración Banco Industrial.....	46
3.2.2.2 Crédito FENT:Administración Banco Central de Reserva del Perú.....	50
3.2.3 Admisión Temporal.....	52

3.2.4 Seguro de Crédito a la Exportación.....	5
3.2.5 El Tipo de Cambio.....	5
3.3 Experiencia de Países que Aplicaron el Modelo de Promoción de Exportaciones.....	6
3.3.1 Promoción de Exportaciones, Experiencia de Corea del Sur.....	6
3.3.1.1 Característica de la Economía Coreana.....	6
3.3.1.2 Políticas relacionada con la Promoción de Exportaciones.....	6
3.3.1.3 Resultados de las Políticas de Promoción de Exportaciones.....	6
 CAPITULO 4 : EVOLUCION Y PERSPECTIVA DE LA EXPORTACION NO TRADICIONAL. PERU 1980-1990.....	
4.1 Comportamiento de la Economía y de el Sector Externo.....	
4.1.1 Evolución de la Economía y el Sector Externo: 1980-1985.....	
4.1.2 Evolución de la Economía y el Sector Externo: Periodo 1985-1990.....	
4.2 Evolución de la Exportación No Tradicional: 1980-1990.....	
4.2.1 Exportaciones No Tradicionales: Periodo: 1980-1985.....	
4.2.1.1 Comportamiento de las Exportaciones No Tradicionales.....	
4.2.2 Exportaciones No Tradicionales: Periodo: 1985-1988.....	
4.2.2.1 Comportamiento de las Exportaciones No Tradicionales.....	
4.2.3 Exportaciones No Tradicionales.....	
 CAPITULO 5 : POLITICAS E INSTRUMENTOS DE PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES.....	1
5.1 Instrumentos de Promoción de Exportaciones No Tradicionales.....	1
5.1.1 Periodo: 1978-1980.....	1
5.2.2 Periodo: 1981-1983.....	1

5.2.3	Periodo: 1984-1985.....	107
5.2.4	Periodo: 1986-1989.....	110
5.2	Politica Cambiaria y Promoción de Exportaciones No Tradicionales.....	114
5.3	Potencial y Desarrollo de las Exportaciones.....	124
5.3.1	Potencial de Exportación.....	124
5.3.1.1	Potencial de Exportaciones por Sec- tores y Actividad.....	126
5.3.2	Consolidación y Diversificación de Mercado de Exportación.....	137
5.3.2.1	Algunos Mecanismos Tendientes a Consolidar y Diversificar los Mer- dos de Exportación.....	138
	CONCLUSION.....	141
	RECOMENDACION.....	144
	BIBLIOGRAFIA.....	146
	CITAS.....	148
	ANEXOS.....	152

INTRODUCCION

La evolución de la economía peruana durante las últimas décadas, se ha caracterizado por presentar de manera periódica, situaciones en las que luego de haberse alcanzado niveles elevados de crecimiento del PBI, le ha correspondido otra, en la cual el ritmo de expansión económica comienza a descender en forma pronunciada; dicha situación ha sido como consecuencia de la restricción que tenemos en el sector externo, siendo la característica principal de esta, el no haber podido aumentar el potencial de generar divisas propias, a través de las exportaciones, por lo menos a ritmo concordante con el crecimiento de la actividad económica y por ende, con el nivel de importaciones que esta requiera.

Ante la marcada restricción externa, como limitante de la cantidad y crecimiento económico, los Gobiernos de turno han recurrido a la adopción de políticas de promoción de exportaciones de bienes manufacturados, más para resolver los problemas del momento, que el de encontrar en dicha estrategia, una vía de desarrollo estable en el largo plazo, que eleve la condición de vida de la población.

El Perú ingresa al final de esta década, con una situación económica muy deteriorada, cuyas manifestaciones más saltantes son: la elevada tasa inflacionaria, recesión general la brusca caída del PBI y el saldo negativo de las Reservas

Internacionales Netas (RIN), dicha situación ha llevado a que vuelvan a ponerse de manifiesto, con mayor énfasis, la propuesta de exportar manufacturas, como alternativa capaz de resolver la crisis económica. Por lo tanto, el desarrollo del presente trabajo, pretende dar explicaciones que permitan determinar si dicha propuesta constituye una alternativa viable para los intereses nacionales y populares en el mediano y largo plazo.

Nuestra investigación tiene asimismo, el interés de evaluar el sector exportador peruano durante el periodo 1980-1990, centrando el análisis en la evolución de algunos instrumentos de las políticas de promoción adoptadas; busca además determinar el valor agregado sectorial, para simular posteriormente qué ramas industriales deben de promoverse y qué políticas e instrumentos se han de adoptar, para conseguir que el sector exportador, coadyuve al crecimiento y desarrollo del país.

CAPITULO I

MARCO TEORICO DE POLITICAS DE DESARROLLO DEL SECTOR EXTERNO

El sector externo de la economía ha constituido tradicionalmente en el Perú y en América Latina, una variable importante en el proceso de desarrollo económico seguido por estos países, debido a que en el Perú el comercio exterior representa más del 30% del PBI y en América Latina esta cifra representa más del 40% según datos de la CEPAL. (1)

El análisis del desarrollo de las economías de los países de América Latina, se ha caracterizado por la presentación constante de déficits en la balanza comercial, situación que se ha hecho crónica(2), limitando la capacidad; primero, de importar, es decir la de poder adquirir maquinarias, equipos, tecnología e insumos básicos del exterior; segundo, de invertir, debido a la ausencia de recursos financieros para modernizar y desarrollar la infraestructura físico-social y los gastos de la creciente urbanización; y tercero de desarrollo, ya que no se ha podido obtener mejores niveles de vida para la población.

En tal sentido las estrategias de desarrollo que adopten en el futuro estos países, deberá de tener en cuenta; los Términos de Intercambio, es decir la relación que existe

entre el índice de precios de exportación y el índice de precios de importación de un determinado país o grupo de países. En otras palabras significa la cantidad de importaciones que se pueden adquirir con unidades de exportaciones, registrando como deterioro la baja en su relación. También se debe tener en cuenta el peso relativo y absoluto de su sector externo, elaborando políticas coherentes y realistas que muestren un alto grado de interrelación y concordancia entre los objetivos y las metas que se persiguen tanto en el sector interno y externo de sus economías, a fin de lograr una tasa de crecimiento del producto, que asegure un crecimiento sostenido en el largo plazo.

En el presente capítulo vamos a desarrollar, las diversas estrategias de desarrollo que han seguido los países de América Latina, en distintas etapas de su desarrollo, entre estas tenemos Modelo de Diversificación de Exportaciones Primarias, Modelo de Sustitución de Importaciones, y Modelo de Promoción de Exportaciones No Tradicionales.

1.1.- MODELO DE DIVERSIFICACION DE EXPORTACIONES PRIMARIAS

La adopción de esta estrategia de desarrollo está relacionada a la independencia política y administrativa que obtuvieron los países de América Latina después de largo periodo de colonialismo(3). Naturalmente

un país, que recién se independiza tiene muchas expectativas que satisfacer de su población, por ejemplo, crear un sistema de administración gubernamental, priorizar en dicho contexto, no resulta fácil, el gobierno no puede inicialmente optar por un paquete de políticas muy bien elaboradas, ya que no cuenta con la capacidad institucional suficiente para apoyarla.

El análisis de la evolución económica de los países de América Latina, nos permite señalar que entre 1820 y 1930, estos asumieron un modelo exportador, que modelo respondió a las expectativas durante un periodo más o menos largo, pero la aparición de restricciones tanto a nivel interno como externo, presionaron para que se optara por otras alternativas.

El transfondo de este modelo es buscar la transformación de la economía, con el objeto de generar un desarrollo autosostenido e independiente, esta transformación recae en el sector primario exportador, generándose excedentes y produciendo un efecto de arrastre sobre el resto de la economía. Dicho modelo abogaba por la continuación de la producción de enclaves(4), la cual unida a una integración paulatina de la economía, provocaría una expansión del mercado interno, que con el empobrecimiento de la modernización, sentaría las bases para un crecimiento industrial.

La característica principal del modelo en América latina, es que las exportaciones constituían el componente más importante y dinámico de la formación del ingreso nacional, estos representaban el eje de toda la actividad económica; pero la acción sobre el sistema, desde el punto por la diversificación de la capacidad productiva, era limitada por la estrecha base sobre el cual reposa. Apenas uno o dos productos primarios, por otra parte sus posibilidades de influir sobre el resto del sistema en la práctica de una serie de factores, cabe destacar el tipo de función productiva adoptada y el hecho de que el sector pueda o no ser un enclave de propiedad extranjera. En terminos generales, el desarrollo del sector exportador dio lugar a un proceso de urbanización más o menos intensa acompañada al que se iban estableciendo industrias de bienes de consumo interno, tales como tejido, calzado, vestuario, muebles, etc., sin embargo unida al sector agrícola de subsistencia, era insuficiente para dar un dinamismo propio de la actividad interna. Así pues, el crecimiento económico quedaba supeditado básicamente al componente de la demanda externa de productos primarios.

La esencia de la problemática del crecimiento "Hacia Afuera", está vinculada a una clara división del trabajo social entre los sectores externo e interno de la economía. El sector de baja productividad era básicamente de subsistencia y sólo satisfacía una parte de las necesidades

de los alimentos, vestuario y viviendas del sector de la población incorporando monetariamente a los mercados consumidores.

Son características del modelo primario exportador, la escasa o nula intervención del Estado en la regulación del comercio exterior; las políticas con respecto a la propiedad tienden a ser libres y favorables a la penetración de la inversión extranjera directa, especialmente en áreas y sectores productivos que abarcaban los enclaves; los precios relativos de los mercados de la economía, se determinaban por el libre juego de la oferta y de la demanda, etc.

El modelo condujo a que en la última década del siglo pasado y en los primeros del actual, comienza a desarrollarse en la mayor parte de los países de América Latina una incipiente industria local de bienes de consumo interno, formados por consumidores urbanos favorecidos por el proceso de urbanización y ascensos de nuevas clases medias. Asimismo, era manifiesta la elevada concentración de la propiedad de los recursos naturales y del capital en el sector de la exportación, originando una distribución dispareja del ingreso, tan es así que el grueso de la población mostraba muy bajos niveles de ingreso, que prácticamente los colocaba al margen de los mercados monetarios. De 1914 a 1945, las economías latinoamericanas se vieron afectadas por crisis sucesivas de su comercic

exterior, ello provocó una drástica baja en los ingresos por exportaciones, reduciendo la capacidad de importar de dichos países(5). La gravedad de los desequilibrios externos indujo a los gobiernos a adoptar medidas de defensa del ingreso interno, tales medidas que consistían sobre todo en restricciones y control de las importaciones, elevación del tipo de cambio y compra o financiamiento de los excedentes, los cuales estaban encaminados más bien a servir de defensa contra el desequilibrio externo, que a estimular la actividad interna, dichas medidas produjeron un incremento sustancial de los precios relativos y de las importaciones, lo cual creó un estímulo para la producción interna sustituta.

La preservación de una base de exportación precaria y sin dinamismo, causa del estrangulamiento externo, así como la aparición de sectores dinámicos que se expandan en el mercado restrictivo de los mercados nacionales, y la falta de inversiones para la extracción de recursos primarios de largos periodos de maduración cada vez más costosos, llevaron a la quiebra al modelo.

1.2.-MODELO DE INDUSTRIALIZACION VIA SUSTITUCION DE LAS IMPORTACIONES

Durante el periodo, de 1930 hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial, se presentaron situaciones en el campo del comercio exterior, que conllevaron a una reducción de los

ingresos por exportación, consecuentemente se produjeron fuertes caídas de la capacidad de importar. Esto condujo a que los países de América Latina realizaran esfuerzos por sustituir importaciones, traduciendo ello en una baja considerable del coeficiente general de las importaciones.

Esta etapa, de transición hacia un nuevo modelo, debido a la necesidad de los países de América Latina de dinamizar su crecimiento, con el refuerzo de un mayor comercio exterior, así aparecen las ideas de lo que se denominaría proceso de Sustitución de Importaciones, entendido como un proceso de desarrollo, que respondió a las restricciones del comercio exterior, procuró repetir, en condiciones históricamente distintas, la experiencia de industrialización de los países desarrollados(6).

A fines de los años 1940, comienza a desarrollarse en los países de América Latina políticas orientadas a la sustitución de importaciones; el argumento en pro de la orientación hacia el interior de la economía, reposaba en la presencia de imperfecciones en el mecanismo del mercado que hacían que para que las economías de los países en desarrollo, fuera difícil competir y desarrollarse, en tal medida políticas orientadas a estimular la industrialización podrían constituir una base dinámica para alcanzar un mayor crecimiento económico y lograr aumentos en los niveles de vida de la población(7).

El modelo de industrialización por sustitución de importaciones constituyen un proceso de desarrollo interno que se produce y se orienta bajo el impulso de restricciones externas y se modifican a través de una ampliación y diversificación de la capacidad de producción industrial, ello se puso en práctica a través de políticas económicas que implicaban una mayor presencia e intervención de Estado, dentro de la actividad económica. El instrumento que se utilizó fue la restricción a las importaciones de bienes manufacturados vía una combinación de medidas de precios y de controles cuantitativos directos, como v.g. niveles elevados de protección efectivo o a través de controles bastantes detallados, cuantitativamente complejas y muchas veces burocráticas sobre las importaciones; lo cual sirvió de aliento a los empresarios nacionales y extranjeros para invertir en industrias sustitutas de importaciones ya que se les asegura beneficios elevados y por lo tanto una fuente directa de ahorro para la expansión, al reservársele un mercado ya establecido para la producción. Dicho modelo se caracterizó por que mantiene un tipo de cambio sobrevaluado, lo cual conllevaba a que los productores internos sustitutos de importaciones prefieran destinar su producción al mercado interno, ya que el precio que recibían por sus productos era más alto que el que conseguirían en el mercado mundial.

La industrialización sustitutiva, constituye básicamente en tres etapas: la primera es la que lleva la

industrialización de importaciones de bienes de consumo y manufacturas ligeras como la confecciones textiles, los alimentos y bebidas, materiales de construcción, etc; la segunda es una etapa más compleja, la sustitución de importaciones de bienes intermedios de consumo duradero y en algunos casos bienes de capital; la tercera, donde se deberá producir bienes de capital, constituídos básicamente por equipos y maquinaria.

Dentro del proceso de industrialización sustitutiva debe resaltar la presencia del Estado, su situación se circunscribió, por dictar políticas en el campo del comercio exterior, propiciar acciones y medidas que tiendan a que el sector agrícola sirva de apoyo al sector industrial, produciéndose materias primas y alimentos a bajos precios, permitió además que el desplazamiento de la mano de obra rural, del campo a las urbes, generará una presión para que los salarios no fueran muy altos, garantizando de esta manera que el costo de producción de los trabajadores fuera bajo, permitiera una rápida acumulación industrial(8). Asimismo, el Estado mediante un conjunto de medidas, intensificó su participación económica a nivel de inversión en infraestructura, para reorientar la acumulación en favor del desarrollo de la industria, y como un Empresario sumamente dinámico a través de la inversión directa en el sector estratégico de la economía(9). Complementariamente a través de políticas específicas, se buscó asegurar que los

mecanismos monetarios y financieros, contribuya al objetivo de alcanzar la industrialización, mediante v.g. el control de divisa, la nacionalización parcial de la banca, tasas de interés reales, bajas líneas de créditos preferenciales, etc.

El modelo de sustitución de importaciones, tuvo aporte positivo al desarrollo industrial, principalmente en su primera etapa, avanzando en el proceso de sustitución, para que el crecimiento disminuyera y se hiciera más lento, ya que se presentaron problemas en el sector externo, debido al avance de la actividad sustitutiva, ya que se fueron requiriendo cada vez mayores flujos de importaciones, principalmente en bienes intermedios y de capital, y en contrapartida al no haberse registrado mayores niveles de ingreso por exportaciones, provocaron que la escasez de divisas, constituyera una limitación al desarrollo del modelo, ello se reflejó en crisis periódicas de la Balanza de Pagos.

La experiencia de los países de América Latina, muestra que el proceso de sustitución, comenzó a truncarse por la escasa magnitud del mercado interno, que no permitió la expansión de las actividades más allá de dicho ámbito; se vieron casos de industrias que se instalaron, al amparo de la sustitución y en ella existía una subutilización de los factores productivos muy grandes(10), mostrando en consecuencia altos grados de ineficiencia. Cabe señalar que

la falta de competencia permitió que los productos sustituidos no mostraran normas satisfactorias de control de calidad.

En conclusión, lo manifestado en los párrafos anteriores permite señalar que el proceso de sustitución de importaciones no generó independencia a problemas de Balanza de Pagos, contribuyó en forma insuficiente a resolver el problema del empleo, permitió la información de grupos oligopólicos en la industria y descuidó el acceso a los mercados extranjeros, como medio de aprovechar economías de escala. Estas limitaciones fueron consecuencia de políticas equivocadas y/o mal aplicadas que condujeron a que el modelo de industrialización por sustitución de importaciones se truncara(11).

1.3.-MODELO DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

Por la década de los años 1960, muchos países de América Latina, en vista de que el proceso de sustitución de importaciones, no resolvió el problema del desarrollo de producción de manufacturas, ni el de la diversificación de su parque industrial; se propusieron pasar a una etapa de transformar el sector secundario, de consumidor a generador de divisas en el sector primario, es así que algunos países comenzaron a adoptar políticas orientadas a la exportación, las cuales produjeron efectos dinámicos sobre la economía interna y contribuyeron a esclarecer el crecimiento(12).

El "Modelo de Promoción de Exportaciones", se caracteriza por la existencia de incentivos por la obtención de divisas, las cuales son bastante uniformes y no discriminatorias entre grupos de productos; complementándose a través de un montaje de un esquema jurídico institucional, que sirvió para operar los mecanismos de promoción, con dichas políticas se buscó dos (2) objetivos: a) incrementar las exportaciones y (b) diversificar las exportaciones tanto respecto a productos, como a mercados de exportación(13).

La adopción de políticas de promoción de exportaciones como medio de obtener la industrialización, derivan de un incremento del comercio internacional, a través de la eliminación de barreras y medidas controlistas, de una menor intervención por parte del Estado y por la existencia de un tipo de cambio bastante realista que permita asegurar la producción en el mercado interno y externo. Dichas políticas coadyubaron a que las actividades de buen rendimiento se puedan exportar más allá de la magnitud del mercado interno aprovechando los beneficios de la especialización(14).

Entre otras características relevantes del modelo, se puede mencionar; la existencia de reciprocidad en la transferencia de ingresos por parte de la industria y la agricultura, la reorientación de la inversión pública a efectos de privilegiar la infraestructura para la exportación no tradicional, la complementación a través d

políticas monetarias y financieras, etc.

Este modelo pretende efectuar un cambio en la estructura del comercio exterior de las economías Latinoamericanas que conlleve a equilibrar la Balanza de Pagos, que sirva como una vía de expansión sostenida de la economía en el largo plazo; para alcanzar dicho camino, se acompaña, que les permita a los países especializarse en ramas productivas a las cuales tengan ventajas comparativas, además que se le brindó una serie de incentivos, a fin de otorgarle a los exportadores, un tratamiento favorable en sus obligaciones tributarias asimismo que se deben dar acceso a líneas de créditos preferenciales, y otro tipo de incentivos que vaya desde tarifas de servicios públicos subsidiados, hasta asistencia técnica, capacitación e información(15).

El modelo requiere que el Estado inicie toda una acción de apoyo a fin de promover las exportaciones, organizando los instrumentos de promoción y la orientación de alta prioridad a las exportaciones sobre otras variables económicas, asimismo debe buscarse permanentemente sistematizar y perfeccionar los mecanismos de apoyo a fin de evitar acciones unilaterales y/o multilaterales de los países desarrollados, que pudiera afectar el flujo exportador. La promoción de exportaciones implica la institucionalización de todo un esquema, que con la toma de conciencia se acerque a la necesidad de dar un

característica estable al negocio de exportación(16).

La experiencia de los países de América Latina, que fueron algunos países tomaron la delantera, con esta política de promoción de exportaciones como consecuencia de la sustitución de importaciones, v.g. Brasil, Mexico y Argentina. Lamentablemente los otros países iniciaron su estrategia de promoción de exportaciones, siguiendo a los países líderes, sin contar , con un aparato productivo apropiado o una política de fomento industrial, presentándose severos problemas por falta de disponibilidad de una oferta típica explorable. También se ha observado una tendencia a formular políticas en fomento a los exportaciones, copiando las experiencias de otros países, ignorándose que la estructura productiva presenta en cada país sus propias características y problemas y en consecuencia necesitan de instrumentos de específicas.

El análisis del resultado de la aplicación de políticas de fomento a las exportaciones en los países de América Latina, en base a tres componentes: incremento de exportaciones, diversificación de productos y de mercados, señala que se han alcanzado logros, en las exportaciones manufactureras ha crecido en forma muy lenta dentro del comercio Mundial; se avanzó en cuanto a que algunos países las exportaciones No Tradicionales llegan a más del 30% del total de sus exportaciones, así como se acrecentó la

presencia en los mercados ya conocidos y se establecieron vínculos comerciales en nuevos mercados. El camino a seguir es largo y existen numerosas imperfecciones por identificar y corregir, por ejemplo como enfrentar exitosamente la existencia en el comercio internacional de prácticas proteccionistas por parte de los países desarrollados que han puesto barreras a los productos manufacturados provenientes de América Latina. En conclusión el desarrollo de estos países dependerá de su capacidad para superar los obstáculos que enfrente(17)

CAPITULO II

EL ROL DE LAS EXPORTACIONES EN LA COYUNTURA ACTUAL

2.1.-BASES PARA LA ELABORACION DE UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO DEL SECTOR EXTERNO

La estrategia de desarrollo que adopte el país y para que resulte exitosa deberá tener en cuenta el peso relativo y absoluto de su sector externo; elaborar y aplicar políticas coherentes y realistas que muestren la interrelación y concordancia entre los objetivos y metas que se persigan tanto en el sector interno y externo de la economía, conducente a lograr una alta tasa de del producto, que asegure un crecimiento sostenido a largo plazo.

La importancia del comercio exterior en el desarrollo del país es cada vez más decisiva en un contexto de dificultades financieras a nivel internacional de cambios y de tendencias observadas en la economía internacional, a partir de la crisis mundial de 1973-1974, que muestra una economía internacional en situación de crisis, mutación y reordenamiento que ha venido alterando paulatinamente el escenario productivo, tecnológico y financiero.

2.1.1. Estrategia De Desarrollo Del Comercio Exterior.

La crisis económica, ha generado un panorama de incertidumbre económico y social, influenciado por el clima de desorden e incoherencias en la coordinación y

conducción de la política económica y el desarrollo inusual de las principales variables macroeconómicas, pero aparece el sector externo como la salida a la crisis económica del país, motivado por un incremento generalizado de los principales productos de exportación e influenciado por una drástica reducción de las importaciones, debido a la profunda recesión productiva durante los años 1988 y 1989. Es decir factores exógenos condicionaban el desarrollo del comercio exterior.

Para cumplir con eficiencia su rol, el comercio exterior debe responder a una política de mediano y largo plazo, dentro de una estrategia de desarrollo coherente y viable. Solamente así se puede concertar voluntades a fin de lograr el marco permanente y estable que se requiere en la implementación del conjunto de políticas, medidas e instrumentos. Esto resulta si se tiene en cuenta las profundas transformaciones que se vienen operando en la estructura productiva internacional, las tendencias globales del comercio internacional y los cambios tecnológicos que se vienen operando y finalmente las nuevas reglas y ajustes estructurales que proponen economías mundiales para los países en desarrollo.

Es importante para el desarrollo de nuestro

comercio exterior considerar la dinámica del contexto internacional. Este ha sufrido diferentes cambios en los últimos años, tornándose cada vez más variables y complejas. Los países industrializados de occidente han incidido hace algunos años importantes cambios cualitativos en sus economías a través de procesos de "Reconversión Industrial", que implican efectos, modificaciones en su demanda de productos básicos e innovación tecnológica. Por otro lado los países llamados socialistas en el marco de la "Reestructuración" y "Transparencia" que vienen aplicando le dan a sus empresas mayor autonomía de decisión lo que abre nuevas perspectivas en el comercio exterior. Estos países que anteriormente preconizaban su mercado interno, han iniciado un proceso de apertura de sus economías hacia el desarrollo de sus exportaciones y el incremento de las importaciones de productos que no fabrican.

Se observa en algunos países industrializados el resurgimiento de prácticas proteccionistas que limitan el acceso a nuestros productos, sobre todo si se presentan en mercados a los que tradicionalmente tenemos acceso. De otro lado se hace necesario el uso cada vez más frecuente de mecanismos no convencionales como: El comercio compensado, El pago de la deuda en productos o la triangulación.

Para el desarrollo de nuestras relaciones Comerciales Internacionales se hace posible el crecimiento de sectores productivos relacionados directa e indirectamente con el comercio exterior, generando nuevos puestos de trabajo, posibilitando la acumulación de capital, la aceleración del proceso de industrialización y una mejora en términos de ingreso nacional y del nivel de vida de la población.

2.1.1.1. Elementos De Una Estrategia De Desarrollo Del Comercio Exterior

Toda política de desarrollo del comercio exterior debe considerar tres elementos importantes: La concertación, la selectividad y la estabilidad en las reglas de juegos(18-A).



a).-La concertación

Este es un elemento importante en el éxito de una estrategia de desarrollo del comercio exterior, pues permite el diálogo a fin de conciliar intereses mutuos entre Estado y Agentes económicos. Se evitará así la dispersión de esfuerzos comunes y se establecerán las pautas y lineamientos del sector externo, tanto en el mediano y largo plazo para que así se diseñen líneas de acción prácticas.

B).-La Selectividad

La selectividad constituye un elemento imprescindible en la estrategia de desarrollo del sector externo en la cual se podrá potenciar sectores productivos que cuenten con: posibilidades reales de desarrollo de ventajas comparativas, con un potencial de demanda externa y de producción etc, con la finalidad de insertarse en el duro mercado internacional.

C).-Estabilidad De Las Reglas De Juegos

Es muy importante mantener una estabilidad tanto política como económica con la finalidad de reducir elementos de incertidumbre, contribuyendo a un clima propicio necesario para generar inversión externa y externa.

2.1.1.2 Objetivos De Una Estrategia De Desarrollo Del Comercio Exterior

Una estrategia que propicie el desarrollo del comercio, deberá propender hacia los siguientes objetivos:

A).-Ampliación De La Base Productiva.

Esta supone una mayor producción de las líneas que se exportan y el desarrollo de otras nuevas, especialmente de aquellas que presentan un fuerte potencial de mercado en el exterior. La ampliación de la base productiva debe considerar factores que

inciden en la pérdida de competitividad de los productos peruanos en el mercado internacional tales como: elevado componente importado, tecnologías atrasadas, reducida escala de producción, mercados nacionales cautivos, altos costos de infraestructura y transporte y reducidos márgenes.

B.-Utilización De Los Recursos Naturales

Los recursos naturales en los diferentes sectores de producción no son adecuadamente explotados, no se aprovechan optimamente, por ejemplo: el volúmen de la biomasa de especies pesqueras comercializables, no se aprovechan la existencia de los diferentes microclimas, que permitan implementar diferentes actividades de acuicultura para la producción de crustáceos y moluscos.

En el sector agropecuario no se aprovechan eficientemente, tampoco las áreas de producción actualmente cultivadas, existiendo otras áreas de cultivo aún sin ser explotados. La existencia de abundante y variados recursos mineros que exportan directamente, podrían ser reorientados a actividades que impliquen una alternativa rentable para la generación de nuevas industrias de exportación con un mayor agregado nacional.

C.- Creación y/o Adecuación De La Infraestructura De Servicio a la Exportación

Actualmente las exportaciones se enfrentan a una deficiente infraestructura y encarecimiento de los costos de los servicios a la exportación, que se manifiesta en un incremento de los costos de producción y distribución y en un desincentivo a la exportación y proyectos de exportación.

D.- Impulso Al Desarrollo Regional

Los objetivos señalados implican necesariamente considerar un objetivo fundamental al impulso del desarrollo regional. Este impulso implica promover no solamente la inversión productiva en zonas distintas a las urbanas sino también crear y mejorar en estas zonas la infraestructura de los servicios productivos básicos, que permitan reducir costos y hacer competitivo nuestros productos en el exterior y transferir tecnología a fin de incrementar el valor agregado y aprovechar adecuadamente los recursos naturales de que se disponga.

E.- Propiciar El Desarrollo De Una Industria Intermedia De Apoyo

Las industrias de apoyo están encargadas del abastecimiento de insumos, repuestos, envases, embalaje, servicios financieros y no financieros

que necesiten la industria de la exportación y de la importación.

2.2.-EL PAPEL DE LAS EXPORTACIONES EN EL MODELO DE DESARROLLO

Nuestro país durante el transcurso de su historia económica, ha optado por modelos de desarrollo(18)1, que fueron llevados a la práctica con un mayor o menor grado de énfasis, no obstante los cambios y modificaciones que produjeron sobre nuestra economía, los resultados que se han obtenido de sus aplicaciones, en cuanto a elevar el nivel de vida de la población, no han sido satisfactorias(19)2; en ese sentido, se hace necesario elaborar un modelo de desarrollo alternativo, el cual, lo fundamental sea garantizar la satisfacción y el cambio democrático de las relaciones sociales de producción y distribución; y eso sólo lo podemos lograr en base al esfuerzo productivo interno.

Lo expresado en el párrafo precedente, nos conduce a señalar que; optar por una política de desarrollo, que tenga como eje de acumulación, su gran participación en el Comercio Mundial, a través de la adopción de un modelo orientado totalmente a la exportación(20)3; tiene pocas posibilidades de éxito, dado el entorno industrial imperante y la de débil posición competitiva en nuestro país. Hoy en día se viene observando un deterioro en la situación económica a nivel mundial, lo cual se manifiesta en un

decrecimiento de la producción y el comercio, la persistencia de la inflación, los crecientes desequilibrios fiscales y externos, el predominio del capital financiero especulativo, el crecimiento de la tasa de interés, la declinación de la hegemonía de los EE.UU. en el Comercio Mundial, la redistribución y concentración del capital nivel internacional, el creciente proteccionismo, etc. (21)4 dicha perspectiva de la Economía Mundial nos lleva a la conclusión de que sólo se puede plantear una salida de esa naturaleza, si se dispusiera de considerables recursos externos para un periodo muy prolongado, condición que es muy difícil de lograr en las actuales circunstancias. La situación planteada abona por optar, por una auténtica alternativa de desarrollo, en la cual se priorice el desarrollo del mercado interno, paralelamente a un proceso gradual de reestructuración de los patrones de acumulación y regulación social, a fin de alcanzar una mejor asignación de recursos y una democrática distribución del excedente económico; para materializar ello, será indispensable lograr la adhesión y comprometer el esfuerzo de la colectividad social (22).

Por otro lado: actualmente se viene debatiendo, otros modelos de desarrollo para aplicarlos en el país; estos refieren al crecimiento basado en la movilización de los recursos hacia la exportación manufacturera y que sustentó en el desarrollo del mercado interno dichos modelos.

que de una u otra forma ya han sido puestas en práctica, han vuelto a resurgir vía reajustes que le han sido introducidos, dirigiéndose el debate tan sólo a determinar la direccionalidad e intensidad que se le da al proceso y en buscar en contraponer las bondades de uno y otro, tan es así que se presenta como incompatibles la sustitución de importaciones con la exportación manufacturera. En realidad ello constituye un falso dilema, ya que ambos deben ser componentes y completas, al interior de una estrategia en la cual lo fundamental de la necesidad más apreciada de nuestra población, en lo que toca a la alimentación, la salud y la educación; por eso la estrategia alternativa de estructura deberá asegurar en lo posible que la producción se organice en función de las necesidades básicas para satisfacer.

Dentro de los lineamientos básicos del modelo planteado, considero que uno de los elementos motrices deberá ser, tratar de establecer una interacción entre el crecimiento de la exportación manufacturera y el desarrollo industrial interno, debiendo ser, este último el eje sobre el cual, se centre los esfuerzos de los ajustes productivos, para apoyar la exportación manufacturera, se orientarán recursos de acuerdo a criterios planificados democráticamente; considerando que el más recomendable es igual, que partiendo de las necesidades básicas de la sociedad, posteriormente se proyecta hacia los mercados

externos. Dentro de este marco se entenderá que dado el objetivo fundamental, no cabería estimular la exportación de productos nacionales indispensables para la subsistencia de las familias, es; previamente no se ha satisfecho el consumo interno; por ejemplo, resultaría absurdo privilegiar la exportación de pescado, rico en proteínas, en lugar de su consumo interno.

En el modelo alternativo, no se debe permitir planteamiento cortoplacista o inmediatista para desarrollar la exportación manufacturera, con la única finalidad de resolver los problemas referidos a la carencia de recursos en moneda extranjera; si no más bien entendemos su desarrollo, como un proceso de maduración y preparación, por un mediano o largo plazo, en cuyo trayecto iremos identificando y priorizando industrias de exportación, en las que concentraremos esfuerzos, para ello será necesario efectuar cambios en la actual productividad.

El cambio de la estructura productiva, es relevante dentro de la estrategia planeada, por cuanto dada las características de nuestra industria(23)5, cualquier desarrollo del sector exportador, será como consecuencia de una transferencia de recursos del resto de la economía hacia ese sector, afectando la distribución de ingresos en contra del resto de productores y de los trabajadores; lo cual desde la perspectiva de lo convencional, resulta

equivocado, ya que en el mejor de los casos, podrá significar una reducción transitoria de los desequilibrios con el exterior, pero no la superación de los mismos. A respecto sostenemos que el desarrollo de la exportación manufacturera sólo podrá ser sostenida en la medida que se expanda el mercado interno, en el marco de una reestructuración industrial, que tienda lograr una industria más integrada y menos dependiente de factores externos, para ello será necesario acompañar el proceso de desarrollo de exportaciones por mecanismos directos y selectivos(24)6.

La exportación manufacturera, debe de brindar un aporte complementario, al esfuerzo de alcanzar un desarrollo interno, esto será posible en la medida que las empresas productoras de manufacturas para la exportación, se rige bajo los criterios de crear efectivamente un nuevo empleo de propiciar eslabonamientos internos, de tender hacia la utilización intensiva de insumos nacionales, de compartir socialmente su crecimiento, etc; en este sentido y dentro de este esquema el Estado deberá propiciar las condiciones necesarias para estimular la exportación, utilizando la planificación, como herramienta que garantice la asignación de los recursos en el objetivo propuesto.

2.3.-REFLEXION SOBRE UN PROGRAMA DE DESARROLLO DE EXPORTACIONES

En la actualidad el tema de las opciones y estrategia alternativas de desarrollo a ido cobrando una importancia

creciente en nuestro país, ya que los antecedentes llevan a la conclusión de que la crisis de nuestra economía, es debido al agotamiento del patrón de acumulación que ha predominado en las últimas décadas. Una de expresiones de dicha crisis es que la actual estructura productiva y los hábitos de consumo de la población, ha conllevado a que el incremento del nivel de actividad vaya acompañado por una significativa utilización de divisas, cuyo financiamiento no puede ser solventado debido a la baja de los ingresos por exportación-ya que estos no crecen al mismo ritmo- y el cierre del mercado internacional de capitales; dicha situación ha derivado de crisis crónicas del sector externo(25), lo expuesto pone de manifiesto que la adopción de una estrategia en el campo del comercio exterior, que nos conduzca hacia el crecimiento económico debe ser visto dentro de una perspectiva de largo plazo, puesto que está relacionado con el crecimiento de las exportaciones y con el cambio de la estructura interna de la población, las mismas que no pueden estar desligadas de una estrategia de desarrollo interno(26).

Las exportaciones constituyen la fuente más sana y permanente de generación de divisas, por eso su desarrollo tiene que tomar muy en cuenta, que a nivel mundial su crecimiento se basa en gran medida en el comercio intraindustria, en el cual las diferencias técnicas entre países, la competitividad de costos y la capacidad

innovativa, resultan cruciales; por ejemplo, que la Revolución Tecnológica Internacional actualmente en marcha obliga a adoptar una estrategia compleja, que combine el cambio general interno de la potencialidad productiva creativa, con el aprovechamiento de ventajas naturales y la especialización (27). El Comercio Internacional es en buena medida interno a las empresas transnacionales y empresas independientes- pero con sólidas estructuras organizativas- ello obliga a que nuestra industria exportadora, tenga que adquirir la escala de operaciones y la eficiencia propia de la competencia de estas empresas, implicando que las oportunidades de penetrar con nuevas exportaciones, en los mercados más grandes. Nuestro país para desarrollar sus exportaciones, tiene que potenciar en el mediano y largo plazo los factores de competitividad y creatividad.

Los volúmenes exportados de bienes manufacturados, se han mantenido casi constantes durante la última década, lo cual pone de manifiesto la capacidad de nuestro sector exportador de generar las divisas que la economía requiere. Ello se ha debido fundamentalmente por la incapacidad del patrón de acumulación industrial adoptado, el cual desarrolló ramas industriales altamente intensivas en importaciones, con la finalidad de abastecer pautas de consumo que fueran determinadas por la competencia mundial. Ello fue configurado en el transcurso de su desarrollo, en una estructura productiva que se caracteriza por ser altamente

concentrada y centralizada y por ser poca integrada inter e intra sectorialmente (28). Dicha estructura ha impuesto límites a la producción de manufacturas para el exterior, que tiene que ver principalmente por la inexistencia-salvo el sector textil- de industrias suficientemente desarrolladas, dedicadas a la exportación, el aparato industrial existente enfrenta problemas derivados de su falta de competitividad, limitada capacidad para satisfacer demandas externas y el poco interés de los productores locales para exportar-esto último por la posibilidad de seguridad de obtener beneficios en el mercado interno, sin incurrir en los riesgos y las tareas adicionales de incursionar y subsistir en mercados externos-. Entoces el crecimiento de las exportaciones debe de prepararse hacia el mediano o largo plazo, madurando ventajas en productividad y ampliando márgenes de participación democrática en la producción, para conseguirlo será necesario reestructurar el aparato productivo (29), a fin de hacerlo menos dependiente de insumos y bienes de capital externo, dicho proceso deberá de llevarse a cabo a través de una forma gradual y selectiva, en cuyo transcurso iremos perfilando y consolidando una planta industrial ligada a la exportación suficientemente estimulada con capacidad física y de mercado como para potenciar un incremento sustancial de las exportaciones no tradicionales.

Se debe considerar que la crisis mundial ha puesto en

evidencia la caída del nivel de crecimiento de las exportaciones mundiales y también un cambio estructural cual es, la cada vez menor importancia del comercio internacional como "líder" del crecimiento de la productividad mundial; dicho escenario ha conllevado a la aparición de nuevas tendencias proteccionistas, que han venido a constituir toda una corriente, que ha tenido por bien, ser denominada neoproteccionista(30), dicha tendencia, conjuntamente con la recesión mundial en ciernes y los últimos cambios tecnológicos productivos, conducirá inevitablemente a una menor demanda de nuestros productos manufacturados por parte de los países del norte industrializado, la dificultad de tener acceso a dichos mercados, debe favorecer la búsqueda de oportunidades de desarrollar el comercio Sur-Su. Dentro de dicho mercado la política exterior tiene sus mejores posibilidades de desarrollo en la integración comercial, en este sentido orientar nuestras exportaciones en el mercado sub-regional andino y latinoamericano, debe constituir nuestra preocupación; la maximización del intercambio con nuestros países vecinos es un imperativo de la hora actual, la posibilidad de este campo dependerán de que los países concreten en el terreno práctico la voluntad política, expresada en apoyar la integración(31).

Por otro lado, la existencia de heterogeneidades estructurales constituye una característica de nuestra economía, la vigencia de los mecanismos de derechos no

garantizados la suspensión de dichos problemas, la cual ha justificado la intervención del estado en la economía; es más, dentro de una perspectiva nacional creemos que esta debe de acrecentar su presencia, para así poder sostener los esfuerzos productivos que el país requiere, para ello será necesario democratizarlo y modernizarlo para hacerlo eficiente(32). En lo referente al comercio exterior debemos de tener en cuenta que la evidencia empírica indica que un número muy reducido de empresas son responsables de la mayor parte de las exportaciones mundiales, dicho escenario nos conduce a una situación en la cual se hace necesario que se recurra a mecanismos que tiendan a afirmar y potenciar un poder de negociación comercial nacional, con la finalidad de tener y mantener una presencia dentro de la economía mundial. Al respecto deberíamos comenzar a desarrollar una Organización Administrativa competente para el manejo de la comercialización internacional, ya que el país requiere diseñar canales de comercialización que le permitan tener un acceso más autónomo a los mercados mundiales, será necesario en consecuencia construir estructuras empresariales que nos permitan concentrar y centralizar capacidad de ventas internacional, promoviendo la formación de consorcios de exportación y la creación de la empresa pública de comercialización de manufacturas, las cuales propiciarán entre otros aspectos, reducir la diversificación, fiscalizar la calidad y vigencia de las empresas técnicas, así como

establecer marcas de exportación, para ello será indispensable que estas empresas logren suficiente escala empresarial de operación y una salida más agresiva con oficinas propias en los centros financieros y comerciales. En general, es necesario que un país como el nuestro fortalezca con una perspectiva nacionalista la institucionalidad, especialmente la dirigida al mundo exterior.

CAPITULO III

MODELO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONAL

El crecimiento económico, en base a la expansión de la exportación no tradicional, finalmente implica demanda por productos y recursos tradicionales, en tal sentido contribuye positivamente a cerrar un déficit de balanza de pagos, a atenuar una situación coyuntural recesiva y a efectuar el nivel y composición de la demanda por recursos productivos.

3.1.- LINEAMIENTOS DE POLITICA DE FOMENTO A LA EXPORTACION

El objetivo de esta sección es, presentar una descripción detallada de todas las políticas que afectaron directamente al sector exportador en las últimas dos décadas, resaltar las principales características de promoción de exportaciones en el Perú.

-Durante la década de los sesenta, el proteccionismo y el incremento de la demanda interna llevaron a un rápido crecimiento de la industria nacional, a la vez que generaron fuertes presiones inflacionarias. La combinación de una tasa de inflación doméstica mayor a la internacional y de una política cambiaria que mantuvo el tipo de cambio fijo, condujo a una fuerte apreciación del tipo de cambio real (TCR).

En Julio de 1968, y como parte del programa de

estabilización, el gobierno introdujo un crédito tributario para las exportaciones industriales no tradicionales el cual se denominó Certificado De Reitegro Tributario a la Exportacion No Tradicional (CERTEX).

-A comienzos de los sesenta el país sufrió un Shock externo favorable, los términos de intercambio mejorarán significativamente y las reservas internacionales casi se triplicaron en 1970. El incremento de reservas internacionales, llevaron al gobierno abandonar el programa de estabilización y permitió la readopción de políticas macroeconómicas expansivas y la profundización de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) iniciada en los años sesenta.

Durante la primera mitad de los 70s, parte de las políticas del gobierno estuvieron dirigidas a incrementar la base industrial a través de la expansión de la demanda interna,; sin embargo durante este período se descuidó la promoción de XNT. En la ley general de industrias de 1970 se incrementó el grado de protección del mercado doméstico, mediante el uso de barreras para-arancelarias.

En 1974 la economía peruana ya mostraba signos de un grave desequilibrio externo. En 1975, la crisis de balanza de pagos se hizo evidente cuando los términos de intercambio se deterioraron, la cta. cte. tuvo un déficit record de 1500 Mlls US\$ y al final de ese año el país había perdido más de

500 Mlls US\$.

-La aguda restricción de divisas que atravezaba el país y la existencia de capacidad productiva ociosa en el sector industrial en el año de 1976, llevaron a que la exportación no tradicional se convirtiera nuevamente en un objetivo importante de la política económica. En mayo de 1976 se modificaron y unificaron las normas existentes para promover las exportaciones no tradicionales. El Certex máximo se incrementó a 40%, se otorgó un 10% adicional para las empresas localizadas fuera de Lima, y un 2% más para productos que no se habían exportado previamente (D.L. Nº 21492). Este dispositivo fue una respuesta a la crisis de balanza de pagos; un objetivo era "asegurar la máxima generación de divisas", en un momento que los recursos internacionales eran negativos y continuaban su tendencia descendente.

-A partir de 1979, se produce un boom externo y se descuidan las exportaciones de manufacturas, entre 1979-1981. El boom en los precios de productos de exportación condujo a un considerable incremento de las reservas internacionales, facilitó la recuperación del nivel de actividad económica y contribuyó a la reducción del déficit fiscal, pero constituyó un serio problema para los esfuerzos de estabilización del gobierno. La incapacidad del Banco Central para esterilizar un flujo de divisas hacia el país de la magnitud del que se estaba registrando. La existencia

de un nivel excesivo de barreras arancelarias y para-arancelarias, hacían que el shock externo pudiera tener un efecto inflacionario muy grande. En este nuevo contexto macroeconómico, el gobierno orientó el manejo de las políticas comercial y cambiaria a enfrentar el problema inflacionario, descuidándose la promoción de las exportaciones; la política macroeconómica redujo la rentabilidad de la actividad exportadora no tradicional.

-En 1981 el boom externo había terminado, la cuenta corriente de balanza de pagos registraba su mayor déficit (US\$ 1730 Mils) y las reservas internacionales cayeron en más de 500 millones de dólares; en 1982 el déficit de la cuenta corriente aún sobrepasaba los 1500 Mils de dólares. A pesar de estos déficit, el nivel de recursos se mantuvo positivo gracias a la obtención de nuevos préstamos del exterior.

En este nuevo contexto de crisis de balanza de pagos, el gobierno revirtió la direccionalidad de las políticas cambiarias y comercial. Por un lado, la política cambiaria estuvo dirigida a incrementar el tipo de cambio real y por otro lado se revirtió el proceso de liberalización de importaciones iniciado en 1979 y a partir de 1982 se reintrodujeron algunas barreras para-arancelarias.

La aceleración de la inflación de 1983 (68.8%), indujo a que se recurriese nuevamente al uso del tipo de cambio

como instrumento para reducir las expectativas, derivadas del fuerte proceso de dolarización de la economía. En Agosto de 1983 el BCR comenzó a pre-anunciar el tipo de cambio y hasta febrero de 1984, el tipo de cambio real fue apreciado en 10%; y la inflación, sin embargo no descendió significativamente y llegó a 125%. A pesar del alto costo inflacionario de la devaluación del tipo de cambio, no existían otros instrumentos para promover las exportaciones. Efectivamente, la viabilidad del CERTEX y del FENT como mecanismos para promover las exportaciones había sido cuestionada a inicios de 1983 por parte de EE.UU., a través de la inposición de derechos compensatorios a las exportaciones peruanas de textiles.

A mediados de la década de los ochenta la promoción de las exportaciones se había convertido en una tarea difícil y costosa. Por un lado, el proceso de dolarización en el Perú y la apreciación del dólar norteamericano en los mercados financieros internacionales llevaron a que el costo inflacionario de devaluar el TCR multilateral fuese muy alto. Por otro lado, el uso de instrumentos específicos de promoción, tales como el CERTEX o el FENT, estaban sujetos a represalias por parte de otros países.

-A mediados de 1985, al instalarse el gobierno de Alan Garcia, se tomaron una serie de decisiones que marcaron un cambio drástico en la política macroeconómica. En 1985, se

adoptó un modelo heterodoxo, con crecimiento hacia adentro y despreocupación por la rentabilidad del sector externo.

La promoción de exportaciones se caracteriza en general, por su falta de transparencia al igual que la política cambiaria. El sistema de tipo de cambio dual creado en Agosto de 1985, se convirtió de facto en un sistema cambiario múltiple, y que fue evolucionando de manera muy poco ordenada y mucho menos pre-establecida, se pasó de dos tipo de cambios en Agosto de 1985 a más de diez tipos de cambio en Diciembre de 1987. En este contexto la evolución del tipo de cambio exportador se volvió muy incierta, se crearon grandes oportunidades de arbitraje (y de corrupción administrativa) y la importancia del tipo de cambio como señal que sirve para asignar recursos reales en la economía se vió disminuida.

-Evidentemente, la promoción de exportaciones de manufacturas en el Perú no han obedecido a una estrategia de desarrollo industrial o de inserción en la economía mundial en el largo plazo. Más aún puede afirmarse que los episodios de promoción de exportaciones no tradicionales fundamentalmente han constituido parte de la política de balanza de pagos, con un horizonte temporal bastante reducido.

-Además, la naturaleza corto placista y contracíclica de la política de promoción de exportaciones ha llevado a

que el tipo de cambio real sea excesivamente inestable contribuyendo a incrementar el riesgo de la actividad exportadora.

3.2.-POLITICAS DE PROMOCION DE EXPORTACION NO TRADICIONAL

El retraso en el proceso de industrialización, la escasez de divisas para poner en marcha nuestro aparato productivo, la situación de crisis derivada del pago de la deuda externa, nuestra dependencia de insumos importados, las limitaciones propias de todo país sub-desarrollado, así como el hecho de encontrarnos en desventaja comparativa frente a bienes industrializados, ha conllevado a que nuestro país asuma una política de incentivos mediante la implementación de diversos dispositivos legales que buscan estimular a los productores nacionales para que incursionen en el comercio internacional de mercancías industriales a través de la exportación no tradicional.

En términos prácticos los incentivos no tiene otra finalidad que la de abaratar los costos fijos o variables de producción y/o comercialización de un determinado bien, sea de modo directo o indirecto, con la finalidad de hacer más rentable la actividad exportadora, así como la de hacer más competitiva al exportador en el mercado internacional. Es en apoyo de esta política que se ha dictado una serie de dispositivos legales que contienen normas sobre regulación, control y fomento de las exportaciones no tradicionales, basadas en una estructura institucional que, aunque soporta

críticas, ha logrado hacerlos operativos.

3.2.1 CERTIFICADO DE REITEGRO TRIBUTARIO A LA EXPORTACION

Entra en vigencia por medio del D.S. 002-69-IC/DS del 17-06-69, que reglamenta el régimen de fomento a las exportaciones manufactureras, su denominación hacía alusión a una práctica corriente en el comercio internacional que, en primer lugar consiste en la devolución de los impuestos indirectos incluidos en los costos de los productos a exportarse; en segundo lugar permite compensar al exportador de los costos internos más elevados que los internacionales, debido a la alta protección que recibe la industria de sustitución de importaciones y a la menor escala de producción; en tercer lugar motivar a los empresarios hacia el mercado externo creando un margen neto de protección, dado que el mercado internacional que es altamente competitivo y finalmente para compensar el efecto negativo sobre las exportaciones de una política de tipo de cambio irreal.

El CERTEX está expresado en moneda nacional al tipo de cambio del mercado único de cambio, el mismo que será indicado en el certificado un día hábil anterior al de su liquidación (D.S. 141-88-PCM); cabe resaltar que el total otorgado por concepto de reintegro, el exportador sólo gozará del 88%, por cuanto del restante 12% será repartido por el concejo

municipal provincial y para el ICE era el porcentaje del 10 y 12 por ciento respectivamente.

El CERTEX en su primera etapa se aplicó solamente a los productos no tradicionales de elaboración industrial, con una tasa uniforme de 15%. Con el tiempo el CERTEX ha experimentado numerosas variaciones y regulaciones. A fines de 1972, fue creado el CERTEX AGROPECUARIO(33), en 1974 entró en vigencia el CERTEX ARTESANAL(34). En 1976 se le introdujeron tres cambios importantes, aumentaron sus tasas, se diversificaron y se sumó 10% por descentralización para las exportaciones producidas fuera del área de Lima y Callao.

En 1981, se rebajaron las tasas y se eliminó el CERTEX para varios productos, las tasa restantes se hicieron más uniformes. En la actualidad existen cuatro tipos de certex cuyo porcentaje no excede en total del 35% neto y que se encuentra clasificados en las listas A, B, C y D, que corresponden respectivamente a las que gozan del reitegro básico en un porcentaje que va del 10% al 22%, por descentralización con un tope máximo del 10%, artesanal hasta por un monto total que no podrá exceder del 35% y el complementario con un máximo de 10%. El valor de exportación sobre el que se aplicará los porcentajes de reitegro tributario es el valor FOB,

previa deducción de los gastos consulares y las comisiones permitidas pagadas al exterior, el mismo que no podrá ser mayor que el "valor referencial" fijado en base a los precios referenciales vigentes a la fecha de exportación o al valor de compra interna o el costo de producción según corresponda y un margen del 20% sobre dicho valor, en caso de no existir precios referenciales.

Para su otorgamiento el exportador deberá cumplir con estar inscrito en el registro de empresas exportadoras de productos no tradicionales; presentar una solicitud ante el ICE, dentro de los cuatro meses computados a partir de la expedición de la constancia que acredite la cancelación del compromiso de entrega de moneda extranjera; acompañar un ejemplar de la póliza de exportación debidamente numerada, liquidada y cancelada, documento de embarque emitido por el transportista, un ejemplar de la factura comercial, en el caso de acogerse al reintegro por descentralización deberá de presentar una constancia de producción descentralizada emitida por el sector productivo correspondiente y si se tratase de producción artesanal el exportador deberá presentar una declaración jurada que establezca el carácter artesanal de los productos exportados. De esta forma se pretende minimizar los problemas de fraude, carruseles y sobre facturación

detectados en años anteriores.

3.2.2 FONDO PARA LA EXPORTACION NO TRADICIONAL

Los créditos FENT fueron creados por D.Ley 19625 del 28-11-72, con el objeto de fomentar las exportaciones no tradicionales mediante apoyo no financiero, encargándose la administración del Fondo al Banco Industrial, bajo el reglamento dado a través de la R.S 084-73-EF del 30-03-73; posteriormente mediante D.Ley 22342 del 21-11-78 ley de Promoción a la Exportaciones No Tradicionales y su Reglamento D.S 001-79-ICTI/CO del 09-01-79, se estableció un régimen integral de promoción a la exportación manufacturera en cuyos capítulos IV y título III, se precisa la disposiciones que norman su procedimiento.

3.2.2.1 CREDITOS FENT: ADMINISTRACION BANCO INDUSTRIAL

El fondo fue creado en noviembre de 1972, por razones operativas, las actividades financieras entraron en funcionamiento a mediados de 1973. Mediante este instrumento el Banco Industrial quedó encargado de efectuar las siguientes operaciones: otorgar créditos a los intermediarios financieros para el financiamiento de las exportaciones no tradicionales en el corto plazo; financiar directamente las exportaciones tradicionales en el corto, mediano y largo plazo.

Otorgar avales, cartas fianzas u otras modalidades de garantías relacionadas a dichas exportaciones; Participar en operaciones de co-financiamiento de exportaciones no tradicionales; Otorgar líneas de créditos a entidades y/o empresas del exterior, con el objeto de que sean aplicadas a la adquisición de productos peruanos de exportación no tradicional. Debe resaltarse que dichos préstamos fueron otorgados en moneda nacional.

El fondo contó con recursos propios que provenían: del 90% de rendimiento de un impuesto del 1% ad-valorem CIF, que se aplica a las importaciones de bienes; Aportes del estado para incrementar el capital pagado del banco y que se fijan en el Presupuesto General de la República; Recursos adicionales que establezcan en el programa monetario, de créditos que el Banco Industrial obtuviera en el país y en el extranjero para los fines establecidos.

El Fent estableció diferentes modalidades crediticias, cuya naturaleza y montos financiados correspondieron a: Créditos de Pre-Embarque, destinado a la preparación de los pedidos de exportación; su objetivo era contribuir a poner el producto dentro de las condiciones de calidad y

costo que exige la competencia internacional, para tal efecto se proporcionaba de recursos para cubrir gastos de adquisición de materia primas, elaboración, envase y transporte hasta el puerto de embarque. El monto del crédito no podía exceder el 80% del valor FOB de los productos materia de exportación, el plazo máximo otorgado era de 180 días más una prórroga de 60 días. Créditos de Post-Embarque, destinado a la financiación de las ventas al exterior, su objetivo era poner la comercialización del producto peruano dentro de las mejores condiciones de competencia en el mercado internacional; en cuanto al plazo de la venta los créditos cubren hasta el 90% del valor FOB de exportación, los plazos para la concesión de los créditos variaban en función de la naturaleza de los bienes susceptibles de ser financiados. Así tenemos:

a).- **Créditos Para La Formación De Stock**, cuyo propósito era permitir a los exportadores no tradicionales, disponer de volúmenes suficientes de producción para cumplir adecuadamente con la demanda externa, superando la limitación en el sentido que, muchas veces, este pedido de magnitud no era posible atenderlo por la carencia de la suficiente producción, esta modalidad permitía

cubrir hasta el 60% del valor FOB de las existencias y el largo plazo otorgado era hasta por 90 días.

b).-Créditos Para Asistencia Técnica y Apertura De Mercados, en muchos casos las empresas exportadoras, sin recursos de capital suficiente, no estaba en condiciones de realizar las tareas indispensables para ingresar a determinadas mercados, incluyendo la identificación de la demanda; para contribuir a resolver la situación, los recursos del Fent podían aplicarse al financiamiento de hasta el 100% de los gastos derivados de la participación de los productores en ferias y exposiciones internacionales, incluyendo publicidad, gastos de pasajes y otros egresos asumidos en la promoción comercial, el plazo aplicable era de hasta 180 días.

Para otorgar estas modalidades de créditos se exigieron garantías de avales o cartas fianzas, cartas de créditos a plazos, prendas industriales y/o hipotecas, en el caso de la formación de stock los insumos o productos terminados constituían la garantía real de esta operación; respecto de la tasa de interés del crédito, estaba sujeto a variaciones de acuerdo a la coyuntura económica monetaria y a las disposiciones legales que

dictaba el Banco Central de Reserva del Perú. Cabe anotar que sin mediar norma alguna que derogara los artículos correspondientes a la ley de promoción de exportaciones no tradicionales y su reglamento, en los cuales se encargaba al Banco Industrial la administración de dicho fondo, el Banco Central de Reserva desde Noviembre de 1983 pasó a regular y administrar el FENT.

3.2.2.2 CREDITOS FENT: ADMINISTRACION DEL BANCO CENTRAL DE RESERVA

Fue creado por el BCR mediante Resolución cambiaria 014-83-EF/90 del 10-11-83, mediante la línea de crédito "Fomento de Exportaciones No-Tradicionales", destinado a financiar las operaciones de dicho sector y cuyo pronóstico era promocionar e incentivar el desarrollo de la actividad exportadora no tradicional, mediante el financiamiento de sus operaciones de pre-embarque y post-embarque en moneda extranjera. Esta línea empezó a funcionar en diciembre de 1983 y estaba compuesto originalmente por dos líneas: Créditos FENT con Advance Account, regida por la R.C 014-83-EF/90, y créditos Fent en moneda nacional, regida por la circular 033-83-EF/90.

Este instrumento podía ser utilizado por personas naturales o jurídicas que se encuentren inscritas

en el capítulo especial de empresas exportadoras de productos no tradicionales; las operaciones de pre-embarque se financian en moneda nacional y/o extranjera, el crédito de post-embarque es otorgado exclusivamente en moneda extranjera; en ambos casos el financiamiento puede llegar hasta cubrir el 90% del valor Fob de exportación.

En octubre de 1985, con la carta circular 067-85/EF/90 se creó adicionalmente la línea FENT en moneda extranjera sin Advance Account, ante la continua disminución de la utilización del crédito Fent en moneda nacional, como consecuencia de su alto costo financiero, en tal sentido, en marzo de 1986, con la circular 010-86-EF/90, se eliminó dicha línea. Para operar dicho instrumento el BCR proporcionó recursos a los intermediarios financieros, que en el caso de la línea Fent con Advance Account el BCR no recarga intereses al intermediario financiero, para esto sí cobraba el exportador el 1%; en el caso de la línea sin Advance Account se cobra al exportador el 6% de interés, destinándose al intermediario 1.5% de comisión, lo cual considerando que los intereses se cobran por trimestre calendario vencido, el costo efectivo anual llegaba al 6.66%.

Las tasas de interés y su forma de cobro o pago

en el capítulo especial de empresas exportadoras de productos no tradicionales; las operaciones de pre-embarque se financian en moneda nacional y/o extranjera, el crédito de post-embarque es otorgado exclusivamente en moneda extranjera; en ambos casos el financiamiento puede llegar hasta cubrir el 90% del valor Fob de exportación.

En octubre de 1985, con la carta circular 067-85/EF/90 se creó adicionalmente la línea FENT en moneda extranjera sin Advance Account, ante la continua disminución de la utilización del crédito Fent en moneda nacional, como consecuencia de su alto costo financiero, en tal sentido, en marzo de 1986, con la circular 010-86-EF/90, se eliminó dicha línea. Para operar dicho instrumento el BCR proporcionó recursos a los intermediarios financieros, que en el caso de la línea Fent con Advance Account el BCR no recarga intereses al intermediario financiero, para esto sí cobraba el exportador el 1%; en el caso de la línea sin Advance Account se cobra al exportador el 6% de interés, destinándose al intermediario 1.5% de comisión, lo cual considerando que los intereses se cobran por trimestre calendario vencido, el costo efectivo anual llegaba al 6.66%.

Las tasas de interés y su forma de cobro o pago

aprobado por el D.S. 020-74-MINCOM del 12-12-74, en sus artículos 206 al 213 se refiere también a esta operación, sin embargo tanto la ley como su reglamento resultan normas insuficientes para que dicho régimen entre en operación como instrumento de promoción a las exportaciones no tradicionales; en ese sentido es que se dictó el D.S 018-77-CO/CE del 18-08-77 a fin de hacer más operativa el régimen de Admisión Temporal, complementándolo con una serie de dispositivos que permitieron fijar las condiciones para acogerse al régimen, así como los sistemas de control que corresponde al Estado. Posteriormente, en el D.Ley 22342 Régimen Integral de Promoción a las Exportaciones No Tradicionales, se hace una referencia a este régimen de Admisión Temporal (art.24) permitiéndole a la ley General de Aduanas y a las normas antes citadas. Finalmente, mediante D.505-371-82-EFC del 29-12-72 se deroga el D.S 018-77-CO/CE, está estableciéndose modificaciones fundamentales al régimen, pero sin alterar el espíritu de la norma. El D.S 371-82-EFC contempla entre otras opciones: la simplificación de los procedimientos para el cumplimiento de la norma, al sustituirse el programa de admisión/exportación por una opinión previa favorable del sector competente, correspondiendo a la Dirección General de Aduanas autorizar las operaciones de admisión temporal por un

año calendario. Y la autorización de las empresas beneficiarias a exportar a través de terceros. Para acogerse a este régimen se debe cumplir previamente con los siguientes requisitos:

a).-Que los insumos y materias primas sean destinadas necesariamente a procesos industriales con un aumento de su valor y modificación de su estado original.

b).-Ser más competitivo en cantidad o precio que sus similar de fabricación nacional cuando esta exista en condiciones necesarias de suministro.

c).-Que el costo de manufactura del producto a exportar tenga como mínimo un 30% de componente nacional.

d).-Que el solicitante sea una empresa industrial constituida en el país.

Respecto a su relación con el CERTEX, cuando el producto a exportar tenga derecho a CERTEX, en la liquidación del reitegro básico, se descontará del valor de exportación, el correspondiente a las mercancías internadas bajo el régimen, puestos en puerto nacional.

3.2.4 SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION (SECREX)

Instaurado en 1972, mediante D.L. 19568 del 13-10-72; su finalidad era la de cubrir por cuenta del estado, los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios que pudieran enfrentar el mercado de

exportación de productos manufacturados. Inicialmente su administración quedó confiado al Banco de la Nación, para cuyos efectos fue dotado de un fondo especial de garantía; en 1975, su manejo se transfirió a Popular y Porvenir Compañía mediante la Ley de Promoción de Exportaciones No Tradicionales, dictada a partir de 1978, se dispuso la creación de una nueva estructura institucional para el seguro, tales normas se reglamentaron en octubre del año siguiente mediante D.S. 141-79-EF, por el cual se autorizó la constitución de una empresa especializada bajo la forma de sociedad anónima, la misma que sería la única facultada para otorgar cobertura frente a los riesgos que puedan enfrentar quienes participan en el comercio de productos no tradicionales de exportación, este esquema no logra su desarrollo, si no hasta el 01 de enero de 1980 (D.S. 152-79-EF), en que consigue realizar sus objetivos cuando las compañías de seguros del país decidan unir esfuerzos y concurrir en apoyo del sector exportador, creando para este efecto una compañía especializada en el ramo de seguros de crédito a la exportación, proponiéndose como objetivo fundamental ofrecer una garantía eficaz, de bajo costo y de trato diferente.

La Compañía Peruana de Seguros de Crédito a la Exportación S.A. (SECREX S.A.), es una empresa privada

que tiene como accionista el 60% del capital de veinte compañías de seguros y de reaseguros que operan el Perú, a los bancos comerciales que detentan el 30% del capital y al Estado representado por el FOPEX(ICE) que aportaba el 10% restante.

Las áreas de cobertura de SECUREX, son para riesgos comerciales, por el cual se busca proteger al exportador de la inestabilidad económica-financiera del comprador (insolvencia), en cuyo caso el seguro cubre el 80% de la suma asegurada; y para riesgos políticos y extraordinarios, en cuyo caso se cubre al exportador de circunstancias de tipo político como: inconvertibilidad e intransferibilidad de divisas falta de pago por disposición expresa del gobierno del país importador, Guerra civil o internacional, imposibilidad de exportar o de recibir pago por medidas de carácter interno, etc, y de aquellas circunstancias de carácter catastróficos que puedan impedirle al comprador realizar el pago del crédito derivado de la exportación, para estos casos el seguro lo protege hasta por el 90% de la suma asegurada.

El exportador que contrata una póliza de seguro de crédito a la exportación, traslada los riesgos de la transacción a la compañía aseguradora mediante el pago de la prima; en la etapa de pre-embarque, la póliza

protege al exportador del riesgo desde que su contrato de venta se cancele, debido a circunstancias ajenas a él, sobre la que no tiene mayor control; en la etapa que sigue al embarque, el vendedor nacional se cubre del riesgo de "no pago" por parte del cliente. En otras palabras, una póliza de seguros, es una cobertura real con validez legal y eficacia y no simplemente un documento que se deba comprar por que la ley así lo manda.

Una póliza de seguro resulta válida, en el caso de que se hubiera hecho efectiva el pago de la prima correspondiente y siempre que las condiciones a los cuales se sujeta la cobertura hubiera sido cumplida. Las coberturas se encuentran diseñadas en función de la oportunidad del embarque y a las obligaciones contractuales del vendedor y del comprador, se cubren las pérdidas derivadas de la exportación futura en su etapa de pre-embarque o los que se originan recién con posterioridad al embarque de las mercancías o post-embarque. Las operaciones pre-financiadas conceden a sus clientes de acuerdo a lo establecido en el artículo 58 del D.LEY Nº 22346, deben ser garantizados obligatoriamente con póliza de seguros SECUREX, salvo que las operaciones respectivas contasen con aval bancario o crédito documentario.

3.2.5 EL TIPO DE CAMBIO

En el Perú en los últimos años, la política cambiaria se caracterizó por tener un alto grado de inestabilidad y una gran capacidad de adaptación, ello se ha debido, entre otros aspectos(35), a la necesidad de resolver los problemas que afectaban seriamente la competitividad de las exportaciones manufactureras y por la necesidad imperiosa de incrementar la oferta exportable, en los últimos cinco años el motivo de afianzar un modelo de desarrollo.

A través del manejo del tipo de cambio se buscó dar solución a las necesidades sentidas de los exportadores que precisan contar con un tipo de cambio que frene la presentación de una baja sostenida en el volumen exportado, y por otro lado para hacer frente a las presiones y vicisitudes derivadas de la situación inestable de la economía internacional. Dicho panorama es que continuamente ha obligado a los responsables de su manejo a elevar el tipo de cambio, de tal forma que se mantengan las ventajas comparativas de los productos de exportación, defendiendo así la rentabilidad de la exportación de aquellos productos y líneas de producción con ventajas comparativas a nivel internacional para que mantengan, desarrollen y amplíen los mercados objetivos de exportación.

la oferta de exportación está afectado por todo cambio que se pudiera efectuar sobre la relación entre los precios extranjeros y la estructura de precios y costo de la economía nacional, dicha relación denominada tipo de cambio es la que al sufrir variaciones provocan una alta o baja modificación de las cantidades exportables. El debate de los economistas está centrado en el grado de estabilidad del volúmen exportado con respecto al tipo de cambio.

En la actualidad si bien se conoce la incidencia que tiene la variable tipo de cambio sobre la cantidad exportable manufacturera, no existe consenso sobre su efectividad en el corto plazo. Por un lado existe una corriente de economistas que propugnan una estrategia basada en el desarrollo de las exportaciones no tradicionales; esta considera que dichas exportaciones son elásticas al tipo de cambio a un nivel que sea real y positivo, conllevará a que se eleve la competitividad de los productos y la rentabilidad del exportador, lo cual inmediatamente se traducirá en un aumento del volúmen exportado. Por otro lado están aquéllos economistas que aunque no rechazan la posibilidad de desarrollar las exportaciones no tradicionales, son más escepticos de la efectividad del tipo de cambio para promover las exportaciones, dichos economistas inciden más en la necesidad de diseñar una política que

principalmente tienda a disminuir los costos de las empresas exportadoras y de los factores externos, los cuales deben complementarse con instrumentos que incidan sobre los ingresos, entre los cuales se encuentran el tipo de cambio.

Para terminar es necesario mencionar que últimamente dentro de la política de incentivos a las exportaciones manufactureras, los gobiernos de turno han incentivado las exportaciones manufactureras vía el manejo administrativo del tipo de cambio, esto se ha dado mediante el control de cambios que han aplicado los gobiernos de modo sistemático o eventual, con el fin de incentivar al exportador, el mismo que en definitiva recibe una mayor cantidad en moneda nacional por el dólar adquirido producto de su exportación; la modalidad común ha consistido en otorgar tipos de cambios preferenciales, múltiples y de racionamiento, considerándose para efectos de su otorgamiento la selectividad del producto exportado, en concordancia a ello se ha expedido certificados de exportación con el tipo de cambio fijado.

3.3.- EXPERIENCIA DE PAISES, QUE APLICARON EL MODELO DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

Después de la Segunda Guerra Mundial, algunos países del Sur Este Asiático y de América Latina, adoptaron

estrategias de crecimiento en base a la promoción de exportaciones no tradicionales o de manufacturas. La experiencia más exitosas se dieron en los países denominados los Tigres del Asia, en donde destacan: Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwan; por su parte en América Latina la experiencia más relevante lo constituye Brasil.

En esta oportunidad, vamos a exponer algunas reflexiones de promoción de exportaciones en base a la experiencia coreana.

3.3.1 PROMOCION DE EXPORTACIONES, EXPERIENCIA DE COREA DEL SUR

En los últimos dos decenios las exportaciones de la República de Corea del Sur, registraron un avance espectacular, lo cual estuvo acompañado por un acelerado crecimiento y una significativa transformación de su estructura económica (cuadros N^o 3.1 y 3.2). Dada la importancia que para los países latinoamericanos tiene desarrollar una estrategia de promoción de exportaciones exitosa, presentamos la experiencia coreana, para tratar de obtener algunas enseñanzas útiles. En primer término se resumen ciertas particularidades de la economía coreana antes de los años sesenta. Después se analizan las políticas de promoción de exportación adaptadas y posteriormente se presentan los resultados obtenidos.

3.3.1.1 CARACTERISTICAS DE LA ECONOMIA COREANA

Durante la primera mitad del presente siglo Corea fue una colonia japonesa. Como resultado de la segunda guerra mundial, los japoneses fueron obligados a retirarse y la península se dividió en dos partes. La República de Corea, que ocupa la parte sur, fue gobernada por el régimen autoritario de Syn Gan Rhu desde el fin de la guerra mundial hasta su derrocamiento en 1960. Desde el principio Corea del Sur recibió importantes flujos de ayuda económica y militar de Estados Unidos, que fueron mayores durante la Guerra de Corea (1950-1953) y continuaron a lo largo de los años sesenta. Después de la caída del régimen de Rhu se aplicó una política de atracción de capitales privados cuyo propósito era diversificar las fuentes e incluir, entre otros países a Japon y a los de Europa Occidental. Algunos autores han señalado la importancia que tuvo el aprendizaje tecnológico y organizativo de los coreanos durante el periodo de dominación japonesa(36). También se ha dicho que el gobierno estadounidense aplicó en Corea un programa Militar que generó una demanda específica en sectores que luego se convirtieron en importantes exportadores, como los de madera terciada, neumáticos y

construcción.

Por otra parte, los grupos privados nacionales adquirieron una importancia en el desarrollo de la economía coreana debido a la estrecha relación con el poder público, mientras que las organizaciones obreras son muy débiles. Un analista coreano señala que en su país tiene una gran influencia la tradición confuciana, que se basa en la idea de que "la política es atributo de la élite y que, por lo tanto, cualquiera que asuma el poder intenta movilizar a las causas y al mismo tiempo impedirles participación. En tales circunstancias, los políticos autoritarios son fácilmente tolerados la participación del estado es fundamental en la economía, la intervención del estado se extendió a los distintos sectores de la actividad económica. Destaca la incorporación, en 1960 de la banca privada al sector público con el fin de subordinar el sector financiero al proceso de industrialización. De esa manera, en 1972 el 87% del valor agregado por el sector financiero se generaba en organismos públicos. A partir de 1962 se pusieron en vigor sucesivos planes económicos quinquenales, con objetivos de industrialización bien delimitadas y con una clara definición del papel de los agentes externos en el proceso.

3.3.1.2 POLITICAS RELACIONADAS CON LA PROMOCION DE EXPORTACIONES

Durante la segunda mitad de los años cincuenta Corea llevó a cabo una política de sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero. La producción de esos bienes se protegió mediante aranceles aduaneros, restricciones cuantitativas a su importación y un sistema de tipo de cambios múltiples. Después de la caída del régimen de Rhu se efectuaron profundas reformas económicas enmarcadas en una estrategia de crecimiento industrial basado en el crecimiento de las exportaciones. Los principales cambios en la política económica se efectuaron durante el gobierno de Chung Hu Park, que se inició en 1964. Entonces se adoptaron no sólo nuevas medidas para promover el comercio, sino también reformas monetarias y fiscales tendientes a incentivar el ahorro interno.

Así, en 1965 se duplicaron las tasas de interés sobre depósitos y créditos locales, al mismo tiempo se otorgaron créditos preferenciales a los programas de promoción de exportaciones. El Gobierno no sólo controlaba los bancos, si no las tasas de interés del sistema bancario y los flujos del capital externo; el racionamiento del crédito

a largo plazo le permitió, además adquirir un control considerable sobre las empresas, que utilizó para inducir a éstas a atender los requerimientos del programa exportador. En la primera mitad de la década de los sesenta se estableció un sistema de estímulos directos e indirectos a las exportaciones que incluía lo siguiente:

- a).- Acceso automático a créditos bancarios subsidiados para el capital de trabajo necesario, así como créditos a los importadores de insumos para las industrias de exportación y para la conversión de fábricas. Además se creó un sistema contingente para financiar las actividades de las firmas exportadoras en el extranjero.
- b).- Acceso libre de aranceles aduaneros a las importaciones de insumos requeridos para exportar.
- c).- Exención de impuestos indirectos a la compra de bienes importados o nacionales, destinados a la exportación o a la producción de bienes exportables.
- d).- Reducción de los impuestos al ingreso generado en actividad de exportación.
- e).- Tarifas preferenciales de energía y transporte para la producción y el traslado de productos exportables.

De estos incentivos, los más relevantes para el crecimiento de las exportaciones fueron las exenciones impositivas y el subsidio crediticio. La proporción entre los subsidios por créditos internos y externos al sector manufacturero y el capital fijo respectivo pasa de 4% en el periodo 1957-1961 a 14% de 1967 a 1971 y a más del 25% a partir de 1972.

En 1965, se estableció un tipo de cambio único y fluctuante. La tasa de cambio se estableció en términos reales a fines de la década. Los nuevos aumentos de la tasa entre 1970-1973, decidieron al gobierno a eliminar el incentivo impositivo, consistente en tasas reducidas de impuestos al ingreso por exportaciones y al reducir las subvenciones sobre los intereses de los préstamos.

El sistema de incentivos fue muy eficaz por que se implementaron mecanismos institucionales especiales que permitían que el aparato burocrático del estado tramitara con rapidez las decisiones políticas. Además se logró una estrecha asociación entre el gobierno y los intereses privados. Dentro de los principales mecanismos institucionales, Rhu señala la fijación de metas de exportación y la realización de reuniones

mensuales de promoción del comercio.

El sistema de metas de exportación se inició en los años sesenta y consiste en fijar montos anuales por empresas, ramas industriales, productos y mercados extranjeros. Inicialmente los montos los fijaba el estado, pero luego fueron las propias empresas que la determinaron y el gobierno pasó a actuar como coordinador.

Entre 1960-1968 la política de sustitución de importaciones contribuyó en forma significativa al crecimiento (más del 20%) de 12 sectores productivos, entre ellos derivados del petróleo, máquinas de coser, medicamentos, productos eléctricos, papel cartón, productos químicos y acero. La importación de algunos artículos de consumo duradero, como automóviles, televisores y refrigeradoras estaban prohibidas de manera que la demanda comenzó a satisfacerse con producción interna. De 1968 a 1973, la sustitución de importaciones se concentró en los bienes intermedios, productos básicos de acero, derivados del petróleo, hilados y tejidos, productos metálicos y maquinaria no eléctrica.

A partir de 1981 el gobierno promovió la racionalización de algunos sectores industriales,

como la maquinaria pesada y petroquímica, para contrarrestar un exceso de inversión. Al mismo tiempo anunció un programa de mayor liberalización de importaciones, para estimular la competencia con las industrias nacionales y aumentar la productividad de estas. En promedio los aranceles se reducirían de 23% en 1981 a 17% en 1988. Asimismo, desde 1960 entró en vigor una legislación que concedía incentivos al capital extranjero, tales como concesiones fiscales, la exención de impuestos al ingreso por un periodo de cinco años y garantías a la repatriación del capital y de las ganancias. También se simplificaron los procedimientos administrativos a los inversionistas extranjeros, a través de la creación de la oficina de Promoción de la inversión. En 1966 se eliminaron los límites a la participación extranjera en el capital de las empresas y sobre los periodos de remisión de utilidades al exterior. Con el fin de atraer la participoación extranjera en las exportaciones, en 1970 se estableció la primera zona libre y en 1973 la segunda. Por otro lado la legislación laboral ha sido considerablemente más severa con los obreros de las empresas extranjeras, a los que los prohibió la realización de huelgas.

3.3.1.3 RESULTADOS DE LAS POLITICAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

La economía coreana sufrió una transformación estructural importante en las últimas décadas. El crecimiento rápido y sostenido de las exportaciones se inició desde el principio de ese periodo, como respuesta al generoso paquete de incentivos otorgados. Las excepciones impositivas y el financiamiento a tasas de interés subsidiadas contribuyeron a que la tasa global de retorno del sector industrial subiera de 9% en el lapso de 1959-1961 a 17% en 1962-1966 y a 27% en 1972-1976.

En los cuadros (3.1 y 3.2) se puede apreciar que Corea tuvo altas tasas de crecimiento del producto, con cambios importantes en la participación de los distintos sectores y un notable aumento del sector industrial, especialmente de las industrias químicas y pesadas. Por otra parte la tasa de crecimiento de las exportaciones en esos dos decenios fue de alrededor del 36% anual, acompañada de un cambio significativo en su composición. En 1962 los productos industriales representaron el 20% de las exportaciones, porcentaje que se elevó a 99%

periodo 1961-1967, aumentando su participación. En general se trataba de manufacturas livianas que requerían gran cantidad de mano de obra, como maderas, textiles y confecciones. A fines de la década del sesenta se registró un aumento apreciable en la densidad de capital de las exportaciones de manufacturas consecuencia del establecimiento de nuevas industrias, como la de acero, fertilizantes, derivados petroquímicos y productos electrónicos.

Desde 1971 el crecimiento de las exportaciones de las industrias químicas y pesada supera el de la industria ligera, por lo que representa 50% del total de exportaciones manufactureras. Durante los años sesenta destaca el crecimiento de las ventas externas de productos metálicos, equipos de transporte, barcos y productos electrónicos. El rápido crecimiento de la producción y las exportaciones de bienes de capital coincidió con la puesta en marcha del tercer Plan Quinquenal, en 1973, cuando el gobierno concentró esfuerzos para desarrollar las industrias químicas y pesada. Entre otros propósitos, con este plan se debían superar las limitaciones a la expansión de las industrias ligeras con alta densidad de trabajo, ocasionadas tanto por la mayor competencia

internacional como por el aumento de los salarios en Corea. Hacia 1979, las exportaciones de bienes de capital de Corea ya casi estaban al mismo nivel que las de Brasil y Argentina, países que en 1967 tenían un nivel muy superior. (cuadro 3.4)

Cuadro Nº 3.4

Principales Países en Desarrollo Exportadores de Bienes de Capital (mill de US\$)

Países	1967	1973	1978	1979
Argentina	24.2	202.3	406.9	n.d
Brasil	37.6	185.6	1,374.3	1,817.5
Corea	7.9	106.5	1,430.1	1,507.6
Hong Kong 1*	22.3	90.8	395.0	520.8
India	15.2	96.6	356.1	383.6
Indonesia	n.d	n.d	n.d	45.3
Malasia	n.d	n.d	303.0	n.d
Mexico 2*	18.2	281.2	328.0	n.d
Singapur 3*	32.6	428.8	1,040.0	1,575.5
Thailandia	n.d	2.8	n.d	168.4
Taiwan	19.0	n.d	n.d	1,236.0

1* Excluye exportaciones

2* Excluye exportaciones de "maquinarias"

Fuente: Naciones Unidas, Commodity Trade Statistics, Serie D

CAPITULO IV

EVOLUCION Y PERSPECTIVA DE LA EXPORTACION NO TRADICIONAL PERU 1980-1990

La evolución de la economía peruana durante los años ochenta estuvo marcada por la presencia de dos gobiernos constitucionales, pero con orientaciones de política económica contrapuestas. Durante el periodo de 1980-1985, corresponde al Gobierno del Arquitecto Fernando Belaunde Terry, quien implementó una política neoliberal y de aperturismo de la economía al sector externo. Asimismo durante el periodo de Julio de 1985 a Julio de 1990, el Gobierno de Alan García Pérez, que inicialmente implementó una política económica heterodoxa y de ampliación del mercado interno hasta 1987 y luego debido a problemas de escasez de divisas, se comienza a adoptar políticas económicas ortodoxas.

4.1 COMPORTAMIENTO DE LA ECONOMIA Y EL SECTOR EXTERNO

El análisis de la economía peruana en relación al sector exportador, vamos a dividirlo en dos etapas ya selañadas.

4.1.1 EVOLUCION DE LA ECONOMIA Y EL SECTOR EXTERNO: 1980-1985

El incremento de las inversiones durante el gobierno del General Velasco y la contracción de la producción de 1977-1978 habían posibilitado la

existencia de una mayor capacidad productiva ociosa que podía ser aprovechada para dinamizar la economía a partir de 1980. También se presentaban otros factores favorables para reactivar la economía como un nivel positivo de reservas de 553.9 Mill de US\$ para 1979 (anexo N^o 01), además con un saldo comercial significativo, y relativo equilibrio de la balanza de pagos, que aseguraba una producción interna mayor que en años anteriores, como también la disponibilidad de mano de obra a todo nivel de calificación a la par de un mayor acceso al crédito para el sector privado.

Todos estos factores condicionaban un mayor crecimiento económico, sustentado en el exceso de capacidad instalada y en la mayor disponibilidad de recursos; es decir estaban dadas las condiciones para que el nuevo gobierno constitucional, aplicara políticas desarrollistas y en expansión del gasto público, pero no fue así, y por el contrario el nuevo gobierno aplicó una política económica ortodoxa de corte recesivo.

El gobierno de Fernando Belaunde Terry, implementó una política económica de tipo neoliberal. El gabinete Ulloa consolida la política aperturista, postulando la reinserción de la economía internacional y beneficiándose todavía con el excedente de liquidez internacional, por lo menos hasta 1982. A partir de

1983, la estrategia liberal enfrenta las dificultades generadas en el sector externo por el aumento sostenido de los intereses de la deuda, retracción de los flujos financieros externos a raíz de la crisis de pagos de los principales países latinoamericanos en 1983. En este año se experimentó una caída abrupta de la producción y los continuos déficit comerciales especialmente como consecuencia de una drástica liberalización de las importaciones y de la aplicación de medidas tendientes a abrir el sistema financiero nacional a la competencia internacional.

El sector exportador resulta el principal beneficiario de la política económica, a través de las minidevaluaciones, protecciones tributarias (CERTEX) y crediticias, logra apenas una mejora relativa enfrentando a dificultades crecientes por la política proteccionista de las economías desarrolladas. La política de comercio exterior estuvo dirigida a combatir la inflación, por ello se insistió en la profundización del proceso de liberalización de las importaciones y del incremento del tipo de cambio. A fines de 1980, el 98% del universo arancelario se encontraba bajo el sistema de libre importación con un arancel promedio de 34 % y un máximo de 60%.

En lo que respecta a los sectores vinculados al mercado interno, estos se enfrentaban a una doble

dificultad:

1).-El encarecimiento de los insumos, repuestos y bienes de capital por el impacto de las minidevaluaciones y el encarecimiento del crédito por tasas de interés altas.

2).-La contracción del consumo interno por la disminución acelerada de los salarios reales. Estos sectores debieron soportar también los aumentos en el precio de los combustibles y las tarifas públicas; que se convirtieron en la clave para aliviar el déficit fiscal.

En el paradigma neoliberal acciopopulista, la contracción de demanda no logró sentar las bases del modelo exportador. La economía se vio afectada por un marcado proceso de dolarización, de tal manera que se volvió más rentable la tenencia de dólares y los depósitos en moneda extranjera, que otro tipo de activo en moneda nacional, todo esto desalentó la inversión productiva y favoreció la especulación.

El cuadro NQ 4.1 resume los principales indicadores macroeconómicos y muestran los resultados de la política económica acciopopulista durante 1980-1985. Podemos captar que los resultados o indicadores nos muestran una caída tendencial de la producción, inclusive la caída del PBI de 1983, que tiene un alto

componente exógeno (inundaciones en la costa norte y sequias en la sierra sur). Asimismo se denota una caída de la Inversión Bruta Fija, que pasó de 28.8% del PBI en 1981 a 18.4% del PBI en 1985, disminuyendo así el stock de capital de la economía. El ahorro interno muestra un comportamiento inestable, pasando de 28.5%

CUADRO Nº 4.1

PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS: 1980-1990

Año	a	b	c	d	e	f
1980	2.9	24.5	-2.8	28.5	60.8	82.6
1981	3.1	28.8	-4.9	27.3	72.7	-553.0
1982	0.9	29.6	-3.9	27.0	72.9	-429.0
1983	-12.99	23.5	-8.9	19.7	125.1	293.0
1984	4.7	20.9	-5.1	19.5	111.5	1,007.0
1985	1.9	18.4	-2.6	19.3	158.3	1,172.0
1986	8.6	20.3	-4.5	18.5	62.9	-65.0
1987	6.9	19.0	-7.1	17.7	114.5	-521.0
1988	-9.8	20.0	-6.7	19.9	1,722.3	-99.0
1989	-10.2	18.2	-6.2	19.8	2,775.1	1,197.0
1990	-4.4	15.7	-3.0	14.0	7,649.6	340.0

Fuente: BCR

- a) Tasa de incremento del PBI
- b) Porcentaje de la IBF respecto al PBI
- c) Porcentaje del déficit económico del gobierno central respecto al PBI.
- d) Porcentaje del ahorro interno respecto PBI
- e) Incremento anual de los precios al consumidor
- f) Saldo de la balanza comercial (en mill de US\$).

del PBI en 1980, luego 19.5% y 19.3% del PBI durante los años 1983-1985 respectivamente. La inversión pública por su parte muestra un carácter expansionista,

dado que aumentó su participación dentro de la inversión total, de 22% en 1981 a 38% en 1985, destinándose montos significativos a proyectos de irrigación, vivienda y otros al oleoducto y la central hidroeléctrica de Charcani, proyectos importantes para estimular la inversión de capital extranjera.

Volviendo al cuadro Nº 4.1, en cuanto a la inflación, esta se incrementa continuamente, demostrándonos que el aperturismo de la economía, no cumplió con el objetivo de disminuir la inflación, por el contrario en 1983 por primera vez en la historia económica, la inflación alcanzó una cifra de tres dígitos, llegando a ser en ese año 125.1%, luego cae ligeramente a 111.5% en 1984, pero en 1985 se incrementó abruptamente a 158.3%. (pero si consideramos la inflación anualizada hasta agosto de 1985)

En lo que respecta al sector externo durante el gobierno de Belaunde, muestra un comportamiento errático. En los primeros años de la década de los ochenta, con la política aperturista se incrementaron ostensiblemente las importaciones a todo nivel, permitiendo tener saldos comerciales negativos durante 1981-1983. En 1984-1985 se obtuvo balances comerciales positivos, básicamente a la contracción de las exportaciones y al descender relativamente el producto

y debido a la política de minidevaluaciones. Así tenemos de un saldo positivo de 82.6 millde US\$ de la balanza comercial en 1980, se pasó a niveles negativos cercanos a los 500 mill de US\$ en 1981 y 1982, posteriormente como consecuencia del tipo de cambio real se alcanzó un saldo positivo en 1983 de 293 mill de US\$ y luego subir a un nivel superior a los 1,000 mill de US\$ anuales entre 1984-1985.

Por su parte la balanza de capitales mostró una retracción durante 1980 y 1981, y posteriormente durante 1982 y 1984 se recupera ostensiblemente, disminuyendo en 1985. El comportamiento mostrado responde: al pago adelantado del servicio de la deuda en los primeros años del gobierno de Acción Popular, la recuperación relativa de la balanza en cuenta corriente, debido a los balances comerciales positivos y crecientes entre 1983 y 1985. En general, la evolución de las cuentas externas entre 1980-1985 mostró un comportamiento cíclico muy propio de nuestra economía, pero paulatinamente permitió ir ganando Reservas Internacionales Netas, productos de los saldos positivos de la balanza de pagos en los años 1980, 1982, 1984 y 1985, permitiendo que el nivel de RIN pase de 771.4 mill de US\$ en 1981 a 1,382.6 mill de US\$ en 1985. (ver anexo N° 01).

4.1.2 EVOLUCION DE LA ECONOMIA Y EL SECTOR EXTERNO: 1985-1990

Hasta mediados de 1985, la economía peruana venía registrando un alto nivel de desempleo y un estancamiento de la producción, que llegaba a igualar los niveles obtenidos dos décadas atrás. Se enfrentaban a elevadas presiones inflacionarias, que anualmente superaba el 250%, que alentaba la especulación y dolarización de la economía, en desleal competencia con la inversión productiva.

A partir del 28 de Julio de 1985 se produjo una modificación de la política económica al asumir la presidencia de la República Alan García Pérez. El año 1985 marca el proceso del paradigma neoliberal, levantada como alternativa al populismo estatista de la década del setenta. La política económica puesta en marcha a partir de Agosto de 1985, por el gobierno del Apra tuvo la responsabilidad de eliminar el componente inercial de la inflación y reactivar la demanda y la producción, para estimular la inversión privada y dirigir el proceso de la recuperación económica. Las cifras del cuadro N° 4.1 nos demuestra que se asumió con creces la responsabilidad asumida, pero temporalmente hasta 1987. La economía creció ostensiblemente, se recuperó el ahorro y la inversión, se redujo la inversión en 1986. Esta recuperación de la

economía estuvo influenciada por la política fiscal de aumentar el gasto público y del déficit con fines productivos y de cuya utilización de importaciones de bienes de servicios y de reservas internacionales.

Estas y otras medidas de carácter fiscal, monetario y cambiario permitieron ampliar la demanda y por lo tanto, la recuperación económica sin mayores presiones inflacionarias entre 1986 e inicios de 1987, por el exceso de gasto público en obras de inversión principalmente y la reducción de ingresos tributarios, provocaron un mayor déficit público.

A raíz de tales problemas se adoptaron ajustes en la política económica para evitar un retroceso en el ritmo de la expansión de la demanda y de la producción. Se elevaron tarifas públicas, las tasa de impuestos selectivos al consumo, ampliándose la base tributaria de dicho impuesto. Se crearon impuestos temporales a las remuneraciones y a la compra de moneda extranjera. Se mantuvieron subsidios a los alimentos, a los fertilizantes y a la gasolina especialmente. Pese a estos esfuerzos, el conjunto de medidas adoptadas no logró revertir mayormente las tendencias negativas. La presión tributaria siguió su descenso, mientras que el déficit fiscal como porcentaje del PBI, creció de 4.5% en 1986 a 7.1% en 1987. En 1988 se agudizaron las

presiones en el sector externo, el mercado monetario y del sector público.

El cuadro Nº 4.1 nos muestra que la producción en 1988 cayó abruptamente en 9.8%, la inflación alcanzó a 1722.3%, pero se logró un pequeño desbalance comercial de -99 mill de US\$, debido a la verificación del mercado cambiario y al paquete de medidas económicas se shock, desde setiembre. Para 1989 y 1990 el panorama económico continuó deteriorándose por las políticas económicas inconsistentes y el desgobierno generalizado. La inflación casi se duplica respecto al año 1988, la producción, sufrió otra fuerte contracción de 10.2%. Los salarios de la población se deterioraron y apenas alcanzó a un 40% de los salarios de 1955, la presión tributaria apenas llegaba a un 5 o 6% del PBI. En 1990 el PBI, se contrae en 4.4% y la inflación se triplica llegando a la tasa de 7649.6%.

En el sector externo la balanza de pagos no se mostro favorable bajo el periodo de análisis, muy especialmente a partir de 1986 que se vió afectada por las condiciones adversas del contexto internacional, las políticas monetarias y fiscales y medidas proteccionistas adoptadas por los países industrializados.

El crecimiento sostenido y desarrollado de nuestro

país se ha visto perjudicado por cuatro factores limitantes: La caída constante de los términos de intercambio, el proteccionismo internacional, las altas tasas de interés real en el mercado internacional y el reducido financiamiento externo. Así tenemos al observar el sector externo de nuestra economía, la balanza de cuenta corriente de la balanza de pagos que en 1985 había registrado un superávit de 153 mill de US\$ dado el excelente superávit de la balanza comercial de 1172 mill de US\$, en 1986 la balanza en cuenta corriente registró un déficit de 1113 mill de US\$ equivalente a un 5% del PBI, este resultado se explica por el déficit comercial de 65 mill de US\$, producto de la caída del 15% del valor de las exportaciones y del incremento del valor de las importaciones.

En 1987 la tendencia negativa en cuenta corriente persistió, aunque esta vez se experimentó una ligera mejoría en los niveles de precios reales y términos de intercambio, pero las mayores necesidades de importación de insumos y de bienes de capital como consecuencia del ciclo expansivo del producto iniciado en 1986 y continuando en 1987, nos llevó a un mayor desbalance comercial en 1987, originando un déficit en cuenta corriente. El año 1988, es un año que se caracteriza por ser el año de ajustes en la economía y donde la política económica se orientó al cierre de las

brechas fiscales y del sector externo que se había puesto de manifiesto en 1987, por las políticas expansivas del modelo eterodoxo. Las medidas de ajustes aplicados fueron de corte ortodoxo y las más importantes se aplicaron a partir de setiembre. Como resultado de la aplicación de las medidas ortodoxas; el producto cayó en 9.8% lo que a su vez originó una caída del 13.5% de las importaciones, dada la dependencia del producto de insumos importados. Las exportaciones se incrementaron ligeramente contribuyendo de esta forma a que el déficit en cuenta corriente descienda y que la balanza comercial deficitaria se reduzca notablemente.

En lo que respecta a la balanza de capitales el periodo de 1986-1988 se caracterizó por experimentar una fase contractiva de los flujos netos de capitales privados y públicos de largo plazo, hecho que repercutió en forma desfavorable en el resultado de balanza de pagos y en la consiguiente pérdida de divisas o RIN. La causa de tal situación se explica en lo siguiente: la retracción de los flujos de capitales por parte de organismos o institutos y la banca privada internacional, como consecuencia de la insolvencia y falta de la capacidad de pagos de algunos países latinoamericanos desde 1983. La decisión peruana de limitar el pago de la deuda externa al 10% del valor de las exportaciones, hecho que repercutió negativamente,

por que desde 1986 el FMI nos declaró país inelegible dentro del mundo financiero internacional.

4.2 EVOLUCION DE LA EXPORTACION NO TRADICIONAL: 1980-1990

Antes de 1980, ya existían algunos instrumentos de política fiscal, cambiaria y de comercio exterior que tenían como objetivo, estimular las exportaciones no tradicionales, pero hay que señalar que hasta 1978 las XNT apenas crecían a una tasa media de 8.3% anual y representaba tan sólo el 10.4% del total del valor de las exportaciones anuales. El mantenimiento de una política de tipo de cambio fijo y la existencia de fuertes restricciones para-arancelarias y el relativo interés por parte del gobierno, parecen ser los factores que explicarían en buena medida el poco dinamismo del sector exportador no tradicional.

A partir de 1978, gobierno aceleró la política de minidevaluaciones iniciadas en 1977, se había negociado con el Fondo Monetario Internacional, un programa de estabilización para 1978-1980, contemplándose un reordenamiento de las finanzas públicas, tipo de cambio real, fomento y promoción del sector exportador, así como una corta liberalización del comercio exterior.

En este contexto, los instrumentos de promoción a las exportaciones no tradicionales fueron revisadas y complementadas con una ley de promoción a las XNT, el Certex básico fue incrementado situándose al rededor de un valor

promedio de 30% y el tipo de cambio MUC, se aceleró más el tipo de cambio paralelo con un diferencial de sólo 8.57% en 1978, 0.95% en 1979 y .52% en 1980. En esta medida la rentabilidad del sector exportador se vió incrementado.

Como respuesta a los estímulos brindados, las exportaciones no tradicionales crecían a tasas de 57.6% y 129.5% para 1978 y 1979, muy por encima de la exportación tradicional; además dentro de la estructura porcentual de las exportaciones, las XNT pasaron de un 13% en 1976 a 22% y 21.6% en 1979 y 1980 (Anexo N°02). Ello dentro de un contexto de auge de las exportaciones totales, al ser estimuladas por excelentes cotizaciones de los productos primarios de exportación. Las XNT pasaron de 353 mill de US\$ en 1978 a 810 y 845 mill de US\$ durante 1979 y 1980.

Dentro de los instrumentos de políticas que influyeron en el crecimiento de las exportaciones no tradicionales durante 1978 y 1979, cabe destacar el FENT, tipo de cambio, reducción de las restricciones para-arancelarias y en menor medida el CERTEX y la Admisión Temporal.

4.2.1 EXPORTACIONES NO TRADICIONALES: PERIODO 1980-1985

Este periodo corresponde al segundo gobierno constitucional del Arquitecto Fernando Belaunde Terry quién asumió la presidencia el 28 de julio de 1980. La política económica de Belaunde se caracterizó por lo siguiente: la mayor liberalización del comercio exterior, un

reordenamiento legal, tributario y administrativo de los incentivos del CERTEX, FENT, Admisión Temporal así como también se aceleró la política de minidevaluaciones en función de la inflación interna y externa. Por el lado fiscal se disminuyó un tanto el déficit fiscal al eliminarse los subsidios a los productos básicos y mantener el precio de los combustibles en función del dólar. En materia de deuda externa se efectuaron pagos adelantados por amortización como una medida de estabilizar en parte, el flujo creciente de divisas proveniente del sector externo debido al boom exportador 1979-1980.

4.2.1.1 COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

La evolución de las exportaciones no tradicionales fue fluctuante, teniendo un promedio anual de 717.2 mill de US\$ lo que significó crecer a una tasa negativa promedio de -2.7%. El año más importante en cuanto crecimiento de las exportaciones no tradicionales, después de 1980, fue 1984 año en que se incrementaron en un 30.8% respecto al anterior; durante 1981 y 1983 se registraron tasas de crecimiento negativa.

A pesar de tener un comportamiento fluctuante, las exportaciones no tradicionales permitieron que la balanza comercial no continuara deteriorándose a mayores niveles, dado que las exportaciones

Cuadro No 4.2

Evolucion de las Exportaciones: 1980-1990
(En Millones de Dolares)

EXPORTACIONES	:	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
EXP. TRADICIONALES (I)	:	2866	3071	2548	2531	2460	2421	2264	1886	1952	1944	2509	2265
EXP. NO TRADICIONALES (II)	:	810	845	701	762	555	726	714	645	709	747	979	967
- Textiles	:	247	224	234	281	186	258	244	232	255	257	346	365
- Pesqueras	:	104	117	107	98	80	167	124	111	102	95	118	113
- Agropecuarias	:	75	72	61	70	56	74	93	72	85	96	112	114
- Metal Mecfnica	:	67	58	59	50	43	47	30	24	22	25	26	27
- Quimica	:	76	90	81	65	45	44	46	55	61	71	92	71
- Sider-Metalurgicas	:	82	82	48	71	55	59	86	79	112	137	175	163
- Minerales no Metflicos	:	53	58	46	34	17	17	16	13	12	12	17	18
- Resto 1*	:	106	144	65	93	73	60	75	59	60	54	93	96
VALOR TOTAL (I+II)	:	3676	3916	3249	3293	3015	3147	2978	2531	2661	2691	3488	3232

[* Incluye articulos de joyeria de oro, plata, madera y papeles, pieles y artesanía

Fuente: - Perfil: "Compendio Estadístico de Comercio Exterior y Política Cambiaria" BCRP-1988

- BCRP "Memorias 1980-1991"

tradicionales habían mostrado una tendencia decreciente año tras año desde 1980, con fuertes caídas en los años 1981 y 1985 y tasas negativas de crecimiento de -17.1% y -1.6% . El crecimiento de las exportaciones totales para el periodo bajo estudio fue de -2.1% promedio anual.

Las exportaciones no tradicionales han mantenido una participación promedio del 21.5% respecto de las exportaciones totales, cifra que es mayor a lo experimentado dentro del periodo 1978-1980 (cuadro NQ4.4), ello debido a que corrigieron algunos instrumentos de promoción e incentivo y en otros casos al cierre de algunos de los principales mercados, derivados de la adopción de medidas proteccionistas por parte de los respectivos. En 1981 se adoptaron medidas tendientes a racionalizar el Certex ya que años atrás era posible la exportación de productos para los que no se justificaba tal incentivo, en este sentido se eliminó, la diversidad de niveles de CERTEX que eran asignados por partida arancelaria y según el contenido del valor agregado sobre la materia prima tradicional. Se excluyó así este incentivo a algunos productos como: topa de alpaca, joyas y bisutería de oro y plata los cuales son únicamente ligeras transformaciones de la materia prima tradicional.

La racionalización del CERTEX comprendió diversas medidas, incluyendo la agilización de los trámites, procedimientos y sistemas de control aplicados en el otorgamiento de este incentivo. El cuadro N 4.5, nos indica la evolución del CERTEX otorgados y su relación porcentual con los impuestos al comercio exterior.

Cabe mencionar que en 1982, los derechos compensatorios impuestos por los Estados Unidos a los hilados y tejidos de algodón peruano y las sobretasas arancelarias y restricciones de carácter para-arancelario adoptadas por algunos países latinoamericanos, los que contribuyeron en mayor medida a que las exportaciones no tradicionales pediesen dinamismo respecto a los años 1979-1980.

La aplicación de medidas de imposición de derechos compensatorios por parte del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, determinó la solicitud de renuncia al uso del CERTEX y FENT por parte del comité de la Sociedad Nacional de Industrias en el caso de las exportaciones textiles destinados a ese país durante el periodo de aplicación de tal medida. Por esta razón los exportadores no tradicionales de textiles que habían perdido dinamismo en 1983 se recuperaron a niveles estandar hacia 1984 (ver cuadro N4.2) manteniendo su participación dentro de la estructura porcentual de los

productos no tradicionales que, dígame de paso fue del orden del 34.6% durante el periodo 1981-1985, seguido por productos pesqueros con el 16.4%, agropecuario con 10.2%, los demás grupos de productos tienen una menor participación, especialmente a partir de 1984 en que se eliminó el CERTEX a los productos de escasa elaboración a la materia prima tradicional (ver cuadro N°4.3).

Se debe señalar que durante 1984 se realizaron importantes exportaciones de productos no tradicionales como parte de pago en especie del servicio de la deuda pública externa, según lo establecido en los convenios de renegociación con la Unión Soviética y Rumanía. El valor de ventas de productos no tradicionales de exportación realizada en el marco de convenios de pagos de la deuda externa, en especie aumentó de 14 mill de US\$ en 1984 a 121 mill de US\$ en 1985, resultando importantes los embarques provenientes de los sectores agropecuarios, textil, pesquero y siderúrgico-metálico.

En 1985 se observó un repunte de los productos de las actividades sidermetalúrgicas los que aumentaron en 45.7% respecto al año anterior, esto se reflejó en una mayor de barras y alambre de cobre, planchas láminas y aleaciones de zinc y soldaduras de plata destinadas al exterior. Otro de notable crecimiento fue el sector

Cuadro No 4.3

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES: 1980-1990
(Estruc. Porcentual %)

EXPORTACION	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
EXPORTACION NO TRADICIONAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
- Textiles	26.5	33.4	36.8	33.5	35.5	34.1	36	35.9	34.4	35.3	37.8
- Pesqueras	13.8	15.2	12.9	14.4	23	17.4	17.2	14.4	12.7	12	11.7
- Agropecuarias	8.5	8.7	9.2	10	10.2	13	11.1	12	12.8	11.4	11.8
- Metal Mecanica	6.8	8.4	6.6	7.7	6.4	4.2	3.7	3.1	3.3	2.6	2.8
- Quimica	10.6	11.5	8.5	8.1	6.1	6.4	8.5	8.6	9.5	9.4	7.3
- Sider-Metalurgicas	9.7	6.8	9.3	9.9	8.1	12	12.2	15.8	18.3	17.8	16.9
- Minerales no Metalicos	6.8	6.6	4.4	3	2.3	2.2	2	1.7	1.6	1.7	1.9
- Resto	17.3	9.4	2.3	13.4	8.4	10.7	9.3	8.5	7.2	9.5	9.9

Elaboracion : BCRP.

Fuente : BCRP "Memorias 1980-1991"

agropecuario con una tasa de 2%, asimismo la renta de artículos de joyería y bisutería de oro se vieron aumentados en un 25% (rubro resto).

Los sectores que sufrieron un crecimiento negativo fueron el sector metal-mecánico y el pesquero. En el primero, este decremento estuvo asociado a los menores ventas externas de embarcaciones pesqueras y también el efecto de las restricciones impuestas en el marco del Acuerdo de Cartagena. En el segundo, el descenso reflejó las menores ventas de pescado y mariscos congelados.

En relación a las exportaciones no tradicionales (XNT) y el PBI se mantuvo en un promedio del 4.2% para 1980-1985, porcentaje menor al experimentado durante 1978-1980 y esto se dio como resultado de la caída de las ventas externas y por el crecimiento del PBI durante 1980, 1981 y 1982 (ver cuadro N°4.4).

4.2.2 EXPORTACIONES NO TRADICIONALES: PERIODO 1985-1988

Hacia 1985, la economía peruana mostraba un pronunciado nivel de inflación, un reducido crecimiento del PBI y un alto déficit del sector público. Adicionalmente, se experimentaban altas tasas de desempleo con una constante reducción del salario real. El proceso de "dolarización" de la economía, conllevó

una reducción del ahorro financiero en moneda nacional.

Respecto al sector externo, el Perú afrontaba serias dificultades en el pago del servicio de la deuda externa y en el acceso al financiamiento foráneo, siendo agravada por la coyuntura internacional, observándose un deterioro de los precios de las materias primas, políticas proteccionistas en los países industrializados y altas tasas de interés real en los mercados financieros internacionales.

A partir del 28 de Julio, al asumir el mando del gobierno el nuevo Presidente constitucional Alán García Pérez, se adoptó un Programa de Emergencia cuyos objetivos principales fueron combatir la inflación y establecer las bases para una reactivación de la producción.

En cuanto a las exportaciones, para continuar incentivándolas se incrementó el porcentaje del financiamiento FENT a un 90% del valor FOB, así como el porcentaje del certificado de libre disponibilidad a negociarse en el mercado financiero. Respecto a la política cambiaria, se devaluó el tipo de cambio inicialmente en un 12% y se optó por una estrategia de mantener el tipo de cambio, entre Agosto de 1985 y Diciembre de 1986. De igual forma se estableció el pago de la deuda externa en un 10% del valor de nuestras

exportaciones.

Un análisis aparte necesita, sin duda alguna el comportamiento de todas anteriores variables hacia el año 1988, en el cual la alta tasa inflacionaria y el desequilibrio económico reinante, coadyuvaron a agudizar las crisis y transtornos del sector externo. Pase a que las exportaciones se tornaron favorables, la coyuntura económica en crisis restó importancia a este sector, limitando de esta manera sus potencialidades.

4.2.2.1 COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Estas sufrieron marcadas reducciones en los años 1985-1986, con tasas negativas de -1.6 y -9.7% respectivamente, mejorando en 1987 y 1988, años en el que el crecimiento se da a un ritmo de 9.9 y 5.4% como corresponde. El monto promedio anual exportable fue de 703.7 mill de US\$, correspondiendo al año 1986 la cantidad de 645 mill de US\$, el más bajo registrado para este periodo y el año 1988 un total de 747 mill de US\$, la más alta del periodo.

Las tasa de crecimiento por grupo de productos variaron costantemente, destacándose entre ellos, los productos químicos que crecieron en forma ininterrumpida a una tasa promedio anual

de 12.6%; los productos agrícolas y sidermetalúrgicos crecieron sustancialmente en los años 1985 y 1987 pero experimentaron, sin embargo, fuertes reducciones entre 1986 y 1988.

En cuanto a la estructura porcentual, encontramos que las exportaciones no tradicionales representan una relación promedio del 25.9% de las exportaciones totales que sería uno de los más altos en los sub-periodos analizados en el presente trabajo (ver cuadro N°4.4). Este hecho se explica en tanto que las exportaciones tradicionales experimentaron continuas reducciones desde 1981 a excepción de 1987 y 1988. Dentro de la estructura de las exportaciones no tradicionales, el sector textil conservó su hegemonía con un 35.1% seguido por los productos pesqueros con un promedio del 15.4%, productos sidermetálicos con 14.6%, siguiendo en importancia los productos agropecuarios con 12.2%, químicos y otros (cuadro N°4.3).

Los montos de exportación de productos tradicionales por grupos es como sigue: productos textiles con un promedio de 24.7 mill de US\$, seguido de los productos pesqueros con 108 mill de US\$, productos siderúrgicos que experimentaron un

crecimiento constante, llegando a superar los montos de los años anteriores, para este periodo registró un promedio anual de 103.5 mill de US\$, seguidamente se ubicaron los productos agropecuarios con un promedio de 86.5 mill de US\$. (ver cuadro N°4.2). Las exportaciones no tradicionales dentro del convenio de pago de la deuda externa en especie, alcanzaron los montos de 108 , mill de US\$ para 1986; 94 mill de US\$ en 1987, es decir un 15% menos que en 1986 y 67 mill de US\$ para 1988, a razón de 28% menos respecto del año anterior, esto se reflejó básicamente los menores pagos efectuados con productos no tradicionales, principalmente con harina desgrasada de pescado, hilados y tejidos de algodón.

4.2.3 EXPORTACIONES NO TRADICIONALES: 1989-1990

Los graves desequilibrios en la economía en el frente interno y externo, que se venían gestando desde 1986, llegaron a niveles insostenibles a mediados de 1988, en tal sentido de Octubre a Noviembre de 1988 se diseñó una propuesta de gasto combinado que contenía elementos de shock y gradualismo, el cual fue complementado con las medidas de ajuste de Diciembre de 1988 y Abril de 1989, se instauró un

programa de corrección de carácter gradualista que se inició con medidas silenciosas, como reducción de subsidios, liberalización de precios de algunos productos y del incremento del tipo de cambio. Lamentablemente estas medidas no fueron permanentes y fueron rezagándose en el tiempo por presiones políticas y de conflicto interinstitucional, que terminaron volviendo inconsistente la aplicación de tales medidas. Esta situación repercutió negativamente en el sector interno de la economía, al desbocarse el proceso inflacionario y reducirse paulatinamente el producto y finanzas públicas.

Sin embargo a pesar de tener un panorama adverso en el sector interno de la economía, las exportaciones no tradicionales, mostraron un notable crecimiento llegando a ser 979 mill de US\$ en 1989 y 966 mill de US\$ en 1990, es decir se incrementaron en promedio un 30% respecto de los años anteriores.

CAPITULO V

POLITICAS E INSTRUMENTOS DE PROMOCION
DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

El desequilibrio del comercio exterior ha sido uno de los principales obstáculos que no ha podido superar nuestra economía; hacia los años 50 el Perú era un país exportador de productos primarios atado a una demanda inelástica, carecía de posibilidades reales para resolver los problemas del sector externo; dentro de este contexto que en 1959 se expide la Ley 13270, que constituye el primer antecedente de promoción de exportaciones, con dicho dispositivo se sancionó la devolución de los desgravámenes a la exportación de insumos y semielaborados a utilizarse en la fabricación de bienes exportables, así como también se dispuso la exoneración de impuestos a la exportación de mercancías de alto valor agregado, dichos estímulos operaban a solicitud del interesado, a pesar de todo ello el grado de importancia que se le brindó en dicho periodo a la exportación no tradicional fue mínimo.

Durante los años sesenta, el proteccionismo y el incremento de la demanda interna llevaron a un rápido crecimiento de la industria nacional, el impulso a la industrialización marcó el proyecto económico de dicha década, pero el esfuerzo no fue suficiente existiendo un desequilibrio externo y como respuesta a la balanza de pagos

del año 1967, se decide en 1968 dictar acciones tendentes a apoyar las ventas externas de bienes manufacturados, con tal fin se expide el D.S 227-68-HC del 05-07-68, estableciéndose por primera vez el régimen de fomento a las exportaciones no tradicionales, a través de dicha norma se otorgó a dicha actividad una serie de incentivos tributarios, financieros y fiscales; es de resaltar que mediante este dispositivo se creó el Certificado de Reintegro Tributario a la Exportación No Tradicional (CERTEX), el mismo que entró en vigencia en 1968 cuando se reglamentaba el mencionado decreto, a través del D.S 002-69-IC/DS del 17-07-69, donde la tasa única del Certex sería del 15% del valor Fob de la exportación, de la cual podrán gozar los productos manufacturados que no se encontraban incluidos en la siguiente lista: harina y aceite de pescado, algodón, azúcar, productos de la coca, petróleos y sus derivados, metales refinados, lanas y pelos finos de animales y cueros y sus derivados.

Durante la primera mitad de la década de los sesenta las políticas del gobierno de turno estuvieron dirigidas a incrementar la base industrial a través de la expansión del mercado interno, la promoción de exportaciones manufacturadas fue descuidada, los esfuerzos para hacer efectivo los mecanismos de promoción ya creados fueron casi insignificantes, en este periodo la excepción fue la dación del D.Ley 19568 del año 1972, creándose el Seguro de Crédito a la Exportación y de D.Ley 19625 del mismo año, mediante

este dispositivo se constituye un fondo de exportaciones no tradicionales a cargo del Banco Industrial del Perú, este vino a constituir una línea de crédito para apoyar a los exportadores; cabe señalar asimismo que en el mencionado año se incorporó a la nómina de productos que gozan de Certex a los bienes agropecuarios y artesanales.

Es en el año 1976 que se observa una acción más decidida por parte del gobierno para apoyar la exportación manufacturera, ello fue como consecuencia nuevamente de la aguda restricción de divisas y por la existencia de una capacidad productiva ociosa en el sector industrial, es bajo ese marco legal que se expide el D.Ley 21429 del 18-05-76 y su reglamento D.S 12-76-CO/AJ del 19-05-76; por el cual se modifica y se uniformiza las normas existentes para promover dicha actividad, fijandose el porcentaje de Certex básico a 40% del valor Fob, se otorga un Certex adicional por descentralización de 10% y uno por la exportación de nuevos productos de 2%, asimismo se da un Certex complementario de 10% para casos excepcionales y cuando convengan a los intereses de la economía; asimismo se estableció un horizonte de 10 años de vigencia para el Certex. Cabe anotar paradójicamente, como producto de la fuerte devaluación ocurrida en junio de dicho año y a casi 40 días más tarde se promulga el D.Ley 25530 del 28-06-76, y que se rebaja a 30%; también mediante D.S 018-76-CO/CE del 28-06-76 se estableció las tasas porcentuales que correspondían a los productos

industriales con reitegro compensatorio básico, se puede decir que a partir de ahí hacia 1978 la promoción de exportaciones fue adquiriendo reconocimiento como un elemento importante para promover el desarrollo económico.

5.1 INSTRUMENTOS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

5.1.1 PERIODO 1978-1980

Este periodo se inicia con la dación de una nueva ley de promoción de exportaciones manufactureras, a través del D.Ley 22342(36) del 21-11-78, este dispositivo se dio como respuesta a la crisis externa abierta en los años anteriores, el convencimiento de que la experiencia volvía a demostrar que las exportaciones tradicionales no habían sido capaz de satisfacer los requerimientos prioritarios de desarrollo en materia de crecimiento del producto, del empleo y el ingreso, y como medio para superar la situación recesiva que golpeaba a la actividad industrial.

En este instrumento legal se combinaron una serie de incentivos directos e indirectos, que condujeron a una situación favorable a la exportación manufacturera, a la cual colaboró además la política de estabilización impuesta por el gobierno, que se tradujo en un gran deterioro del mercado interno, en grandes

devaluaciones y en una caída del salario real.

El sistema de subsidios se mantiene a través del Certex que mantuvo un promedio durante el periodo entre 27% y 28% del valor Fob. Entre otras medidas de promoción se otorgó un tratamiento preferencial para las industrias de exportación que va desde la liberación del impuesto a la renta por reinversión, bonificaciones por creación de puestos de trabajo, exoneraciones del impuesto al registro y de alcabala, suspensión temporal del pago de derechos arancelarios aplicados a la importación de bienes de capital, etc; asimismo se brindó a los consorcios de exportación adicionalmente de otros incentivos, un Certex suplementario de 1% sobre el valor Fob si logran aumentar sus exportaciones en un 20% anual; también puede verse que a través de dicha norma se incrementó los recursos y se otorga condiciones de mayor flexibilidad en la línea de crédito Fent y en seguro de exportación SECREX; en lo concerniente a la promoción comercial, cabe destacar la creación del FOPEX, institución que canaliza la información de mercados extranjeros, proporciona asistencia técnica a los exportadores, organiza infraestructura en el exterior a través de sus oficinas comerciales, etc; se otorgó un régimen laboral flexible, se eliminó toda restricción legal a la modalidad de libre contratación;

complementariamente se crearon mecanismos promocionales referidas a regímenes especiales de venta a consignación, de ventas en aeropuertos y terminales de almacenamiento, depósitos en zonas francas en el exterior, de fletes y tarifas promocionales, etc. Hay que señalar que toda empresa que desee acogerse a los beneficios que establece el D.Ley 22342 deberá inscribirse previamente en el capítulo especial de empresas exportadoras de productos no tradicionales en la Dirección General de Comercio Exterior, según lo dispuesto por el D.S 027-79-ICTI/CO-CE del 20-09-79.

Durante este periodo las exigencias de los sectores empresariales encabezadas por ADEX influyeron para que el gobierno adoptara una política agresiva y favorable en el rubro de las exportaciones manufactureras, la cual contrasta con la política de sueldos y salarios que fueron restrictivas y con fuerte tendencia hacia la baja.

5.1.2 PERIODO: 1981-1983

Mediante la promulgación del D.Leg 026 del 30-01-81 y su reglamento D.S 021-81-EF del 09-02-81, mediante dicha norma se modifica el régimen de subsidios, en el sentido de que se hegemoniza el Certex en porcentajes del 15%, 20% y 22% del valor Fob aplicados ya no por productos como ocurría antes, sino a nivel de capítulos

del arancel de aduanas (NABANDINA). Los criterios para otorgar el Certex estaban en función directa del grado de importancia, como insumos para otras industrias nacionales y como consumidor de insumos nacionales; es así que los productos con bajo grado de importancia como insumos para otras industrias locales con alto consumo de insumos nacionales, recibieron un nivel de Certex alto y viceversa. De otro lado se eliminó el subsidio a productos con escaso valor agregado y alto componente de recursos exportables como los objetos de oro para joyería y los Tops y Silvers de alpaca; se mantuvo el Certex descentralizado y se participó a los municipios de un porcentaje de los subsidios a la exportación, así como se preservó el Certex artesanal. Mediante el D.S 27-81-EF se aprobó la lista de productos que gozan del Certex y el porcentaje que le corresponde.

Mediante D.Leg Nº 95 del 15-06-81 y su reglamento D.S. 154-81-EF del 17-07-81 se efectuaron reajustes a las normas operativas de exportación, que entre otras disposiciones mantiene "registros de empresas exportadoras de productos no tradicionales", el capítulo especial de empresas exportadoras de productos no tradicionales a que se refiere el D.S Nº 27-79-ICTI/CO-CE. Cabe resaltar que la reducción de los niveles de Certex fueron como consecuencia de una

política deliberada del gobierno acciopepecista de trasladar recursos fiscales para apoyar la exportación tradicional en desmedro de la manufacturera, dicha decisión conciliaba con la política implementada por el gobierno, la cual era la de otorgar concesiones tributarias a las empresas mineras y petroleras.

5.1.3 PERIODO: 1984-1985

Este periodo se inicia con la dación del D. Leg NQ291 del 20-07-84 (37) a través del cual se iniformiza los dispositivos referentes al régimen de incentivos tributarios a la exportación no tradicional a los mismos que se les otorga una vigencia hasta el 28-05-92; dicha norma se dio a consecuencia de que por los años 1983 a 1984 la promoción de exportaciones manufactureras se había convertido en una tarea difícil y costosa. Dicha situación se complicó aun más por el proceso de dolarización de la economía que condujo a que se acelere el proceso inflacionario, así como por el cuestionamiento que comenzaron a hacer algunos países desarrollados, respecto al uso de instrumentos de promoción como el Certex y el Fent, e inclusive se dió el caso que durante el año 1984 los exportadores textiles de los EE.UU. tuvieron que renunciar a estos tipos de incentivos para evitar la imposición de derechos compensatorios por parte de las autoridades

norteamericanas.

El régimen de incentivos comprendía: la exoneración total y automática de todo tributo que afecte la exportación no tradicional, el otorgamiento del reintegro tributario compensatorio básico en porcentaje que va del 10% al 25% sobre el valor de exportación, la fijación del reintegro tributario compensatorio adicional por descentralización en un 10% para las plantas ubicadas fuera de Lima y Callao, además se otorgó un reintegro tributario compensatorio complementario que podrá ser otorgado hasta el 10% adicional sobre el valor Fob, esto se daba con la finalidad de superar problemas excepcionales y/o coyunturales que se presenten en la producción y/o comercialización de los productos manufacturados, para los productos artesanales se otorgó un reintegro tributario básico y por descentralización, cuyos niveles se fijaron en 20% para el básico y 10% para el descentralizado mediante R.M. N° 427 -84-EFC/16 del 09-09-84. Por otro lado se limitó el monto del reintegro tributario, el cual no podrá exceder del 35% neto; para efectos de un mejor control se clasificaron los productos que gozan de Certex básico, por descentralización, artesanales y complementarias en listas calificadas A, B, C y D respectivamente, las mismas que fueron aprobadas con la relación de

productos y porcentaje mediante el D.S N° 387-84-EFC del 07-09-84.

Para la determinación de los porcentajes se consideraron los siguientes criterios: grado de utilización de insumos nacionales, intensidad de uso de mano de la obra nacional, el mayor valor agregado y el uso de tecnología nacional.

Durante el mismo periodo se expidió el D.Leg. N° 292 del 04-06-85, mediante este dispositivo se establece la empresa comercial de exportación no tradicional a que se refiere el D.Ley 22342, la cual deberá unificar la oferta exportable, incrementar las exportaciones manufactureras diversificando mercados y productos, vincular labores de producción de las empresas productivas que exporten a través de ellas y realizar actividades conexas vinculadas a su actividad exportadora y comercializadora; para considerarse como tal debe constituirse como persona jurídica, bajo cualquier modalidad que la legislación prevea, dirigir la actividad básicamente a la exportación en un porcentaje mayor a de cualquier otra de las actividades que desarrolla, que sea considerada como empresa de capital nacional, el estar inscrito en el registro de empresas comerciales de exportación no tradicional (38), y que su capital pagado sea no menor a 50 UIT; en cuanto a los incentivos, se hace extensiva

los otorgados por el D.L. 22342, asimismo gozarán de la exoneración del impuesto general a las ventas por la compra interna de productos manufacturados destinados a la exportación, y estarán facultadas para realizar operaciones de importación y exportación y cualquier otro tipo de operaciones no convencionales de comercio internacional y el de poder alquilar o adquirir depósitos en zonas francas en el exterior.

5.1.4 PERIODO: 1986-1989

A comienzos del presente periodo la restricción externa y el ritmo de crecimiento de los precios se encontraban aceleradas, la cual condujo al nuevo gobierno tomara una serie de decisiones que marcaron un cambio drástico en la política macroeconómica que se venía siguiendo hasta entonces, por ejemplo en lo referente a la política cambiaria primero se congeló el tipo de cambio y después se pasó a una devaluación encubierta (39), se estableció un sistema cambiario dual y luego se implantó una múltiple, cuya evaluación no fue muy ordenada.

En lo referente a la política de promoción de exportaciones durante el periodo mencionado, el uso de instrumentos específicos de promoción, tales como el Certex y el Fent no fueron utilizados en forma intensiva, más bien el gobierno asumió en parte su

responsabilidad tratando de brindar su apoyo a actividades de fomento e incentivo destinados a incrementar y diversificar las exportaciones no tradicionales de bienes y servicios, así como la de otorgar los servicios técnicos requeridos, es dentro de este marco que mediante D.Leg N° 390 del 19-09-86 se crea el Instituto de Comercio Exterior, a quien se le encarga la misión de formular, ejecutar y supervizar la política de comercio exterior, así como la de dirigir y coordinar las acciones que se realizaban al respecto para optimizar sus resultados y promover su desarrollo dentro del mercado pluralista económico, dicha institución fue levantada sobre la infraestructura administrativa y operativa del Fopex y los viceministerios de comercio e integración del MICTI, es resaltar que mediante R.S. N° 061-86-PCM del 27-11-86 se aprueba su estatuto, por el cual se le dota de una organización para el cumplimiento de sus funciones.

Cabe mencionar que durante dicho período se ha apoyado las exportaciones a través de la creación del sistema de exportación e importación-SEXIM- aprobado mediante D.S. N° 057-87-PCM del 02-06-87, donde las empresas productoras no tradicionales que garanticen generar un ingreso neto de divisas equivalente como mínimo al doble de sus requerimientos de importación

durante un plazo determinado, se acogieran a un tratamiento preferente en la expedición de una licencia previa de importación, para el efecto las empresas celebrarán un contrato con el ICE en el que se especifique el plazo de vigencia del mismo, metas trimestrales de exportación y pretenciones de importación; por otro lado se estableció la exportación de servicios como producto no tradicional, de acuerdo a lo dispuesto al D.S Nº 008-87-PCM del 12-01-87, a los mismos que se les hizo extensivos los beneficios que se establecen en el D.Ley 22342; asimismo se modifica las disposiciones referente al registro de empresas exportadoras de productos no tradicionales mediante D.S Nº 058-88-PCM del 04-05-88, a fin de adaptarla a las nuevas situaciones que se presentaban en el campo del comercio internacional; es de resaltar que durante el período se estableció un régimen especial de promoción para las exportaciones de confecciones elaboradas con algodón, lana de ovino o pelo fino de alpaca a través del D.S. Nº019-88-PCM del 23-02-88, por el cual se le otorga hasta un máximo de 45% de Certex a las industrias que produzcan confecciones con las materias primas antes mencionadas, que utilicen materias primas y/o insumos importados que no excedan del 15% del total de sus exportaciones anuales que exporten cuando menos el 60% del total de sus

producción efectivamente vendida y que además capitalizen cuando menos el 60% de sus utilidades anuales de mejoramiento de la planta o en áreas complementarias al giro de su actividad.

A mediados de este período la economía peruana muestra signos de aparente desequilibrio en varios de sus frentes, las cuales se agudizaron al final del periodo, manifestándose en un decrecimiento del PBI, aceleramiento del proceso inflacionario y en un desequilibrio de la balanza comercial, con reservas internacionales netas negativas que entre otros factores fue producto del drástico decrecimiento del volumen exportable, así como por su decrecimiento de los precios de exportación. Es dentro de este marco que a fines del período diversas instituciones, organismos y centros académicos vinculados al sector comercio exterior comenzaron a propugnar y a exigir revisión de las disposiciones legislativas referentes a la promoción de exportaciones y al comercio exterior en general, se hablaba incluso de una nueva ley de comercio exterior; se entraba pues a una etapa en la cual se vislumbraba un nuevo marco legal para el desarrollo de este sector, situación que volvía a demostrar que dada la aguda crisis externa por la que atravesaba el país, estas nuevas disposiciones indicaban que esta venía a constituir un episodio más de la política de promoción

de exportaciones industriales.

5.2 POLITICA CAMBIARIA Y PROMOCION DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

La política cambiaria del Perú ha sido muy variada, en el que el estado condicionaba a la estrategia proteccionista orientada hacia el mercado interno vía sustitución de importaciones (con excepción del periodo 79-82), la cual aunada a los crecientes niveles de inflación a partir de los mediados del sesenta, originaron una alta inestabilidad en el tipo de cambio real.

Los datos que se muestra indicaban que el tipo de Cambio Nominal (TCN) se mantuvo fijo entre 1970 y 1974, sin embargo el Tipo de Cambio Real (TCR) empezó a disminuir hasta 1975; durante ese periodo se originó una sobrevaluación del tipo de cambio hecho que se trato de corregir con la devaluación del 75, sin ningún resultado; paralelamente a esto, el gobierno de turno orientó su política a incrementar la base industrial a través de las expansión de la demanda interna vía una fuerte protección efectiva a la industria nativa, ese panorama creó un fuerte sesgo anti-exportador dentro del sector industrial (v.g, producción para el mercado interno era mucho mas rentable que exportar); no obstante las XNT se desarrollaron en forma indepediente a la estructura mando y a la racionalidad del industrial exportador, por la disminución de sus costos

debido a ese tipo de cambio devaluado. Es por la vía de la sobrevaluación del tipo de cambio, por sus efectos sobre los ingresos, que explica en parte el surgimiento de las XNT en dicho periodo(40).

En la medida que los efectos sobre los costos para la inflación doméstica superaba el efecto ingreso del TCN, las XNT se reducían. A partir de mediados de 1975 se comienza a aplicar una política conducente a establecer la paridad cambiaria vía la devaluación del tipo de cambio, es así que los mecanismos que se utilizaron fueron las minidevaluaciones entre setiembre del 76 y julio del 77, tipo de cambio fijo entre julio del 77 y octubre del 77, flotación regulada entre octubre 77 y diciembre 77. Durante 1977 las reservas internacionales registraron su más bajo nivel histórico: menos 1100 mill de US\$, no obstante las XNT aumentaron por los incentivos establecidos (principalmente Certex). En 1978 la situación de las reservas seguía siendo crítica, en cuanto al tipo de cambio este se mantuvo fijo entre enero y abril, a partir de mayo se optó por las minidevaluaciones, las XNT siguieron creciendo a una tasa muy alta.

Durante la etapa que va desde 1976 a 1978, es de resaltar que las devaluaciones estuvieron asociadas a los problemas de la balanza de pagos, de igual forma en este periodo el manejo de la política cambiaria hace que el TCR

vaya recobrando su paridad, tal es así que en 1978 alcanza su nivel más alto de toda la década de los sesenta.

Durante 1979, la situación de las reservas internacionales se generó un superávit en la cuenta corriente de la balanza de pagos favorecida por la subida de los precios internacionales de nuestros productos de exportación, fundamentalmente las tradicionales, pero a partir de allí el TCR comienza a disminuir, no obstante las XNT seguían aumentando por efectos de las políticas de promoción. Concluyendo este periodo el TCR estuvo mas relacionado a las variaciones de las reservas internacionales que en la promoción de las XNT, el aumento de las XNT se debió a la política de los incentivos contenidos en el D.Ley 22342 y antecedentes; claramente entonces, durante este periodo la política de promoción de las XNT puede caracterizarse como un conjunto de respuesta de naturaleza contracíclica a la evolución de la balanza de pagos.

Durante 1980 y el primer semestre de 1981, la economía peruana presentaba una coyuntura favorable en el frente externa, por la continuación aunque en menor medida de la subida de los precios internacionales de los productos primarios de exportación; no obstante el flujo de divisas hacia el país en la magnitud que se registro, aunada a la existencia de un nivel excesivo de barreras arancelarias y

para-arancelarias, aceleraron el proceso inflacionario que ya vivía la economía. En este nuevo contexto el gobierno orientó la política cambiaria a enfrentar el problema inflacionario, durante este periodo el manejo del tipo de cambio correspondió a una política cuyos mecanismos utilizados fueron las minidevaluaciones continuas y las devaluaciones discretas. No obstante la divisa estuvo barata en relación al sol(s/.) debido a que el tipo de cambio evolucionó más lentamente que la inflación, resultando de ello en un atraso cambiario. A comienzos de 1980 se dan una serie de dispositivos en materia cambiaria referente a la entrega de moneda extranjera y a la liquidación de las divisas, provenientes de las exportaciones; se establecieron dos regímenes en función del tipo de producto de exportación, para los productos tradicionales (minerales, hidrocarburos, harina de pescado, etc.) y los no tradicionales (resto); asimismo el BCR emitía, al día siguiente de la entrega de las divisas producto de la exportación, certificados de moneda extranjera por el 90% del valor Fob recibido, los certificados eran transferibles por endoso y podían ser utilizados para efectuar pago por todo los conceptos comprendidos en el mercado único cambio, por el restante 10% el BCR emitía los mismos certificados que serían de libre disponibilidad, estas disposiciones estaban dirigidas a contener los efectos monetarios e inflacionarios derivados del acelerado incremento del

ingreso de divisas.

A fines de 1981 y 1982, la situación del sector externo inicialmente favorable empezó a deteriorarse, registrándose un déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, a pesar de estos déficit, el nivel de reservas se mantuvo positivo, gracias a la obtención de préstamos del exterior, no obstante la utilización de este tipo de políticas (préstamos del exterior) se hacían cada vez más inviable en el corto plazo. En este nuevo contexto de crisis de balanza de pagos el gobierno revirtió la direccionalidad de la política cambiaria, la cual estaba dirigida a incrementar el tipo de cambio real (se aceleró el proceso de devaluación), pero el proceso de dolarización en el cual se hallaba inmerso la economía incremento significativamente al costo inflacionario asociado con la devaluación durante este periodo; es así que para lograr una depreciación (subida) del TCR menor del 10% durante el segundo semestre de 1982, fue necesario devaluar el TCN en casi 45%.

Durante 1982 se modificaron los porcentajes de emisión de los certificados de moneda extranjera producto de las exportaciones, el 15% del valor era de libre disponibilidad y el 85% restante de certificados que podían ser utilizados por los conceptos contemplados en el MUC, liquidados solo a través del sistema bancario al tipo de compra de dicho mercado; de esta manera se buscaba incrementar las

transacciones en M.E en el sistema financiero y se anulaba en buena medida el efecto que sobre la emision primaria podía generar otro tratamiento sobre estos ingresos.

Durante el primer semestre de 1983 la autoridad monetaria devaluo el TCN en mas de 60%, sin embargo que dado que la inflacion interna se acelero y el dolar nerteamericano continuo subiendo en los mercados internacionales, la depreciacion (subida) del TCR fue menor del 5%. en agosto de 1983 el BCR comenzo a preanunciarn el tipo de cambio, el experimento duro hasta febrero de 1984, durante este periodo el TCR disminuyó en 10%, la inflacion, sin embargo no descendio significativamente y llegó a 125%.

En cuanto a las XNT durante este periodo 1980 a 1983, se observa una disminucion en la cantidad de la oferta exportable, debido fundamentalmente: a la reduccion del Certex y del numero de productos con derecho a el; a la crisis economica de latinoamerica, la cual redujo las posibilidades de exportacion a dicha region; la reduccion de oferta de pescado por el problema del fenomeno del niño, el establecimiento de derechos compensatorios por parte de EE.UU. a las exportaciones de textiles; todos estos factores en diferente proporción llevaron a que las XNT(41) cayeran a pesar de la existencia de un crecimiento del TCR.

Durante 1984 y mediados de 1985 el BCR continuo devaluando la moneda, y que estuvo entre 113% y 125% para

dichos periodos. Cabe anotar que al igual que en aquel periodo el BCR paso de una fase de perdidas de reservas internacionales a una de ganancias, el ritmo de crecimiento de los precios, sin embargo se acelero fuertemente. Durante este periodo, no obstante que la promoción de las XNT se habían convertido en una tarea dificil y costosa, estas aumentaron un tanto por el aumento de la rentabilidad via tipo de cambio.

En el segundo semestre de 1985 el nuevo gobierno, luego de un ajuste en el valor de la divisa, los primeros días de agosto, aproximadamente en un 12%, lo cual le permitio un importante adelanto cambiario, congeló el tipo de cambio; por otro lado restringio el servicio de la deuda externa y limitó las remesas al exterior, todo ello llevo a que se redujera la transferencia de capitales al exterior y por tanto la presion sobre el nivel de reservas internacionales; este cambio a que disminuyese el rol critico que había tenido el TCR en asegurar un nivel razonable, por lo menos en el corto plazo. Cabe señalar ademas que mediante D.S Nº 364-85-EF del 01-08-85, se establecio el mercado financiero (MF), en el cual el tipo de cambio se cotizaba en 25% superior al del MUC.

Por otro lado la fuerte subida del TCR durante el año 1984, asi como el alto nivel de reservas dejado al nuevo gobierno, crearon el margen de maniobra suficiente para que

el gobierno de Garcia Perez utilizase el TCN como un instrumento para combatir la inflacion, lo cual se habia acelerado sustancialmente; esta politica condujo a una disminucion del TCR, a pesar de las devaluaciones encubiertas(42) que se produjeron entre agosto del 85 y diciembre del 87, el tipo de TCR disminuyo en 38%. (cuadro N° 5.1).

Cuadro N° 5.1

TIPO DE CAMBIO REAL: 1978-1989

Año	TCO Prom. (I/. x \$)	INTC	DTC	IPC.L Base 1980	IPC USA	<u>IPC.U</u> IPC.L	TCR*
1978	0.156	54.16	85.6	37.30	79.2	2.12	0.331
1979	0.225	77.80	43.7	68.18	88.1	1.29	0.290
1980	0.289	100.00	28.5	100.00	100.0	1.00	0.289
1981	0.422	146.23	46.2	172.67	110.4	0.64	0.270
1982	0.698	241.55	65.2	298.59	117.1	0.39	0.272
1983	1.629	563.92	133.5	672.07	120.9	0.18	0.293
1984	3.467	1200.42	112.9	1421.18	126.1	0.09	0.312
1985	10.974	3799.86	216.5	3670.31	130.5	0.04	0.439
1986	13.950	4830.33	27.1	5978.93	133.1	0.022	0.307
1987	16.840	5831.02	20.7	12824.82	137.9	0.011	0.185
1988	128.830	44608.73	665.0	233706.7	143.5	0.006	0.079
1989	2666.19	923195.98	1969.5	6719768.7	150.1	0.0002	0.062

Fuente: "Memorias: 1978-1989"

$$* \text{TCR} = \text{TC} \times \frac{\text{IPC.USA}}{\text{IPC.Lima}}$$

TCO.Prom = Tipo de Cambio Oficial Promedio
 INTC = Indice Nominal de Tipo de Cambio
 DTC = Devaluacion del Tipo de Cambio
 IPC.Lima = Indice de Precios al Consumidor de Lima
 IPC.USA = Indice de Precios al Consumidor de EE.UU.
 TCR = Tipo de Cambio Real.

Durante el periodo de agosto del 85 y diciembre del 87,

el tipo de cambio se mantuvo fijo hasta febrero del 86, mes en el cual se produjo una devaluación encubierta, en efecto se pasaron 500 artículos del MUC al mercado financiero; en diciembre del 86 casi todas las partidas del universo arancelario se encontraban en el mercado financiero con excepción de las medicinas, los insumos agrícolas y algunos alimentos; a principios de 1987 se introdujo el sistema de minidevaluaciones mensuales por el valor de 2.2%, la misma que duro hasta junio; de ahí a setiembre la tasa se mantuvo fija; entre octubre y fines de diciembre del 87 se sucedieron devaluaciones importantes mucho de ellas diferenciadas. En cuanto al tratamiento de la entrega de las divisas al BCR por concepto de exportaciones no tradicionales se pasó a liquidarse de agosto del 85 a 85% al MUC y 15% al MF, a julio del 86 en 50% al MF, en diciembre del 87 la liquidación era solo por el equivalente a 136% del MUC.

Una característica de la política cambiaria durante el periodo fue la falta de transparencia, a lo largo de este periodo el tipo de cambio dual que se había creado en 1985, se convirtió de facto en un sistema cambiario múltiple que fue evolucionando de una manera muy poco ordenada(43), en este contexto la evolución del tipo de cambio exportador se volvió muy incierta y se fue creando una brecha entre el tipo de cambio exportador e importador, que generó en un subsidio cambiario que gravitó enormemente sobre la emisión

primaria, la cual contribuía de manera directa a aumentar la inflación. En la medida que no se devaluase el tipo de cambio para las exportaciones, incrementos en el tipo de cambio exportador elevarían el subsidio cambiario, de ahí la reticencia del BCR a devaluar sustancialmente el tipo de cambio para las exportaciones y la consiguiente disminución del TCR exportador.

En cuanto a las XNT, durante agosto de 1985 y diciembre de 1987, los saldos exportables se redujeron, ello se debe directa e indirectamente por la notable expansión de la demanda interna. Esta situación se explica por que sólo una parte de estos, probablemente la mitad o menos, provienen de plantas diseñadas para la exportación, competitivas a nivel mundial; la otra mitad proviene de plantas que producen para el mercado interno, que necesitan colocar localmente lo necesario para cubrir su punto de equilibrio y luego obtener una producción marginal a costo marginal que puedan exportar a precios competitivos; sin embargo, como en ese período se tuvo una demanda interna ampliada, con una producción por encima del punto de equilibrio, esa producción marginal se colocó en el mercado interno a un precio mejor al que se obtiene en el extranjero, por lo tanto no tenía que salir del exterior(44) y como consecuencia de eso disminuyen volúmenes y montos de las XNT.

Durante 1988 y 1989 el tipo de cambio real, fue

perdiento paridad, dado que la devaluación respectiva apenas alcanzó un 38.6% en 1988 y 60.1% en 1989, las razones de tal desaceleración del TCR, se encuentra en el virulento proceso hiperinflacionario desde 1988 y de otro lado el incremento de oferta de la divisa provenientes de actividades relacionadas con el narcotráfico. El hecho de que el TCR caiga abruptamente entre 1985-1986, no afectó de manera notoria a la evolución de las XNT en términos de valor, ellos se mantienen en un nivel promedio anual de 703.7 mill de US\$ entre 1985-1988, y más aún en 1989 y 1990 superan el promedio de la década, alcanzando 979 mill de US\$ a 966 mill de US\$ respectivamente. Este resultado nos permite afirmar que el TCR, no es la única variable relevante en el crecimiento de exportaciones no tradicionales.

5.3 POTENCIAL Y DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES

El potencial exportador de la economía peruana es amplia y diversificada específicamente en lo concerniente a las exportaciones no tradicionales y en donde se centre el estudio. Asimismo su desarrollo queda condicionada al establecimiento de una estrategia de comercio exterior coherente, estable y agresiva tanto en el aspecto de producción como en el de la comercialización.

5.3.1 POTENCIAL DE EXPORTACION

El potencial de exportación de nuestra economía se determinara con las acciones siguientes:

a) Selección De Stock Y Productos Con Potencial Exportador

Aquí se requiere de acciones pertinentes para el fomento de las exportaciones, en aquellos sectores productivos que cuenten con mayor grado de integración nacional. Ingreso neto de divisas, grado de elaboración, efecto multiplicador sobre el aparato productivo nacional, perspectiva de demanda en el exterior. Estos elementos condicionaban el nivel de apoyo que pueden ser otorgados por el Estado y permiten diseñar políticas específicas respecto a instrumentos, incentivos de corto y mediano plazo.

b) Régimen De Promoción Selectiva

Para la promoción de exportaciones se requiere diseñar mecanismos de promoción específicos que propicien el crecimiento y desarrollo de determinados sectores.

Estos mecanismos deberán responder a las características y problemas particulares de cada sector productivo y se consideraran en el régimen de promoción selectiva; no se puede generalizar, por tanto, para todos los sectores de exportacion. Por ello es necesario que se propicie el apoyo a la industria intermedia a través de los diferentes mecanismos.

El desarrollo de la industria intermedia podría convertirse en el tiempo, en exportadora, en la medida

en que su producción satisfaga los requerimientos de nuestro sector exportador.

5.3.1.1 POTENCIAL DE EXPORTACIONES POR SECTORES Y ACTIVIDADES

Para determinar el potencial de exportación por sectores se sujetara a las siguientes características: potencial de exportación, potencial de mercado y mecanismos de promoción. La selección de sectores básicos y actividades es la siguiente.

a) Potencial De Exportación En El Sector Manufactura

En este sector destacan las actividades de: Industria de la confección, derivados de metales no ferrosos, bienes de capital y manufacturas de la madera.

b) Potencial De Exportación Del Sector Pesquero

Comprende las siguientes actividades: langostinos, acuicultura, pescado congelado y conservas, etc.

c) Potencial De Exportación Del Sector Agropecuario

En este sector destacan las siguientes actividades: cultivos para la exportación no tradicional, conservas de frutas y hortalizas.

A) Potencial Exportador Del Sector Manufactura

de confecciones es una de las actividades manufactureras que mas mano de obra demanda. En una prenda de vestir de punto básico, el componente por concepto de mano de obra es mayor al 30% del costo total. Además esta actividad es una de las que genera mayor cantidad de puestos de trabajo por dólar exportado. Así tenemos una exportación de 10 mill de US\$ en prendas de vestir, demanda 1063 puestos de trabajo directo.

-Baja inversión por puesto de trabajo, la relación inversión de bienes de capital/puesto de trabajo es una de las más bajas en la industria manufacturera a nivel mundial. En el Perú el costo del puesto de trabajo en la confeccion es de 1500 US\$. A ello contribuye decisivamente la existencia en el país de una importante infraestructura textil de hilandería y tejeduría.

-Bajo componente importado de los productos de exportación, los insumos de origen importado tiene un impacto marginal, que en términos medios alcanza el 15% del costo de la prenda. Tal es el caso de colorantes, entretelones, botones y accesorios de confección, etc.

b) Potencial de Exportación

Las características que presenta el sector

confecciones, determinan que existe un fuerte potencial de producción y exportación, en especial de aquellos productos elaborados con algodón, lana de ovino o pelo fino de alpaca.

Las metas de exportación estimadas para 1991 según el Instituto de Comercio Exterior, alcanza a 400 mill de US\$, según el cuadro siguiente.

METAS DE EXPORT. DE CONFECCIONES: AÑOS 1989-1991
(US\$ mill FOB)

	1989	1990	1991
-Confecciones De Algodón	100	200	300
-Confecciones De Alpaca/Lana	25	50	100
Total	125	250	400

c) Potencial De Mercados

El comercio mundial de confecciones alcanzó en 1986, 61,800 mill de US\$, siendo el sector más dinámico de los últimos años. Los principales exportadores son países en desarrollo, básicamente los Tigres de Asia, que constituyen el 46% del total mundial. Así Hong Kong exportó 8,400 mill de US\$, Corea del Sur 5,500 mill de US\$, Taiwan 4,200 mill de US\$ y China 3000 mill de US\$. Las exportaciones peruanas alcanzaron 40 mill de US\$ en 1987.

Los principales mercados importadores son los países desarrollados, que representan el 79% de la demanda mundial. Los compradores más importantes son: EE.UU 4,200 mill de US\$, Alemania Federal 10,400 mill de US\$, Francia 4,200 mill de US\$ y Reino Unido 3,500 mill de US\$. Las cifras de participación aún incipientes del Perú respecto a las cifras globales del Comercio Mundial de confecciones nos evidencian las posibilidades de acceso a los mercados internacionales mas importantes, en donde existen ya fuertes restricciones para la entrada de prendas de vestir provenientes de los cuatro tigres de Asia. Una posición similarmente restrictiva muestra la Comunidad Económica Europea con los grandes proveedores del Sur Este Asiático, a través de sistemas de cuotas o cupos de importación.

Lo anterior coloca al Perú como un proveedor alternativo de grandes proyectos en estos mercados mundiales, apoyándose no solamente en su competitividad de costos sino particularmente en la calidad de la materia prima.

d) Mecanismos De Promoción

Los principales mecanismos de promoción de las exportaciones del sector confecciones, se puede

resumir en el D.S 019-88-PCM. Por cuanto constituye el primer esfuerzo de concertación entre el sector privado y el gobierno. La duración del D.S N° 019-88-PCM se prolonga hasta 1997. El régimen comprende a las industrias exportadoras de confecciones, fundamentalmente elaboradas con algodón, lana de ovino o pelo fino de alpaca y que utilizan materia prima y/o insumos importados que no excedan el 15% del valor Fob de exportación y que exportan cuando menos el 60% de su producción y que además capitalicen el 60% de sus utilidades anuales en modernización de su capacidad productiva.

Entre los principales beneficios a que se acogen las empresas dentro de este régimen son: El acceso a un mayor CERTEX de 35% y adicionalmente un reintegro tributario compensatorio de 10% por descentralización, a empresas ubicadas fuera de la provincia de Lima y el Callao.

En materia de admisión e internamiento temporal, se pone en vigencia un sistema que autorize este tipo de operaciones en un plazo no mayor de 10 días. Igualmente se garantiza la vigencia de los incentivos del D.Leg 291 que trata sobre la suscripción de contratos de trabajo a plazo fijo,

contratos de importación de bienes de capital, gozan además de mayor tipo de cambio que establezca el BCRP para las exportaciones.

En materia de financiamiento, y en coordinación con el BCRP se otorga una línea de crédito para nuevas inversiones, por un monto de 50 mill de US\$ y administrados por COFIDE.

B) POTENCIAL EXPORTADOR DEL SECTOR PESQUERO

a) Características Básicas

El Perú cuenta con una significativa biomasa de recursos hidrobiológicos, estimándose en más de 12.5 mill de US\$ de TMB. (anchoveta, sardina, jurel, caballa). Constituyen esta población especies de valor comercial tanto para uso industrial como para consumo humano directo. Existiendo además fuera de las 30 millas volúmenes apreciables de especie blanca como tiburón, pez espada, corvina, lenguado y otros.

La alternativa de desarrollo de la actividad acuicultura, se orienta a incrementar los niveles de rendimiento y aprovechamiento de nuestras ventajas comparativas, logrando una mayor participación en los mercados exteriores con productos de óptima calidad.

Respecto al valor de la integración nacional es mas alto para la mayoría de líneas del sector pesquero. Aun en el caso del sector acuicultura, la incidencia del componente importado apenas llega al 5% en promedio.

En lo que respecta al nivel de empleo, según informe INDECON, en el marco del convenio entre la Sociedad Nacional de Pesquería y el Ministerio de Pesquería, en 1980 la actividad pesquera preveía acupación a 75,000 trabajadores. Al respecto, gracias a la flexibilidad en la generacion de empleo, este se podría incrementar en plazos relativamente cortos a mas de 150,000 puesto, incluyendo las actividades langostinera, piscicola y de servicios de comercialización.

b) Potencial De Exportación

El potencial de exportacion a mediano plazo del sector pesquero pueden incrementarse tanto ampliando las actuales líneas de producción, así como incorporando nuevos productos, es decir diversificando nuestra oferta exportable.

Respecto a lo primero, se estima que el sector pesquero no tradicional pueda alcanzar más de 700 mill de US\$ anuales; asimismo de un mejor aprovechamiento de las areas de cultivo de

langostinos, se podría alcanzar valores de exportación de hasta 400 mill de US\$ en un plazo de cinco años. En el caso de congelados y conservas de pescados el valor de exportación podría llegar a los 50 y 60 mill de US\$ anuales respectivamente.

c) Potencial De Mercado

Dentro de la demanda internacional de productos alimenticios, las líneas de mayor crecimiento se caracterizan por ser alimentos naturales, por sus ventajas nutritivas, saludables y con menor contenido de aditivos artificiales). A nivel mundial los productos pesqueros congelados presentan las mejoras perspectivas.

Actualmente se estima que la demanda de pescado congelado es superior a los 50,000 mill de US\$. La actividad langostinera apoyada por la acuicultura ha permitido cubrir los excesos de demanda estacionales del hemisferio norte, llegando a importar unos 4,500 mill de US\$.

En el caso de conservas de pescado, se estima un tamaño de mercado de 900 mill de US\$ con tendencia a diversificación de envases y nuevos tipos de productos. Existen pues condiciones favorables para incrementar la participación del Perú en el

Comercio Internacional de productos pesqueros, tanto en los mercados del Hemisferio Norte como en los latinoamericanos.

C) POTENCIAL EXPORTADOR DEL SECTOR AGRICULTURA

a) Características Básicas

El sector agropecuario ofrece un enorme potencial en diferentes líneas, y que cuenta con claras posibilidades de penetración en el mercado externo. Este potencial se explica por la presencia de condiciones diversas tales como: variedad de microclima; disponibilidad de tierras aptas para el cultivo y de otras tierras que necesitan irrigación, diversidad de cultivos que pueden implementarse, diferentes tipos de suelos. Todas estas condiciones constituyen ventajas notables para el sector agrícola peruano que lo colocan en una situación privilegiada frente a otros países competidores.

b) Potencial De Exportación

Las características anteriormente señaladas determinan un fuerte potencial de producción para la exportación en diferentes líneas de producción. Sin embargo, para que las exportaciones peruanas de productos agropecuarios puedan acceder al mercado internacional deben adecuarse a los

cambios tecnológicos, sistemas comerciales y evolución de las características de la demanda externa (nuevos productos, mejores calidades, etc)

Es importante señalar que las posibilidades de desarrollo del sector agropecuario se encuentra condicionado a las normas legales de tenencia de la tierra, problemas de transporte internacional que involucra condiciones riesgosas de los productos frescos que podemos producir y exportar inicialmente. Entre los productos agrícolas de potencial de exportación merecen destacar: fuentes adecuadas de inversión y financiamiento, incremento de productividad y expansión de hectariaje cultivado y mejores sistemas de comercialización.

c) Potencial De Mercado

La demanda mundial por productos alimenticios ha mostrado una tendencia creciente. Esta tendencia se ha reforzado en los últimos años, y se ha dirigido en economías de mayor desarrollo hacia productos frescos o refrigerados.

Este escenario ofrece claras posibilidades de desarrollo en el Perú para diferentes rubros de exportación agrícola/industrial de los productos siguientes:

-algunos frutos exóticos o cultivos en general, cuyo desarrollo para la exportación es incipiente en la actualidad, pero que podría convertirse en una interesante oportunidad de agroexportación en mercados como el Norteamericano y Europeo.

-Con relación a las frutas y hortalizas en diferentes formas de presentación contamos con claras ventajas respecto a otros países, los microclimas variables permiten el cultivo de una enorme gama de productos herbófrutícolas en diferentes zonas y periodos del año. Las importaciones de frutas y hortalizas frescas han alcanzado en Estados Unidos 539.7 mill de US\$ y su nivel mundial de demanda del mercado se estima en 10,000 mill de US\$ sólo para hortalizas frescas.

-Las flores frescas, colorantes naturales y aceites esenciales, constituye otro renglón importante de la oferta peruana. El mercado internacional para flores frescas se estima en 1,742 mill de US\$ y sólo EE.UU importa 220 mill de US\$ de flores frescas por año. Dentro de la oferta de aceites esenciales destacan: aceite de limón, de eucalipto, palo de rosa, menta, etc.; y de colorantes tenemos: carmín de cochinilla y bixina, etc.

5.3.2 CONSOLIDACION Y DIVERSIFICACION DE MERCADOS DE

EXPORTACION

El incremento de nuestra oferta exportable si bien debe ser coherente con las exigencias del mercado internacional, debe ir acompañado de la consolidación de mercados a los cuales actualmente exportamos y de la búsqueda, selección e inserción en nuevos mercados en el exterior.

La consolidación y diversificación de mercados supone el diseño y ejecución de estrategias de comercialización y negociación en las que participan los representantes de los sectores público y privado, que contemplen acciones que van desde la realización de campañas de promoción y difusión de la oferta exportable como participación en eventos feriales a misiones comerciales y la suscripción de convenios comerciales y acuerdos de complementación económica que tenga aplicabilidad práctica.

5.3.2.1 Algunos Mecanismos Tendientes A Consolidar Y Diversificar Los Mercados De Exportación

a) Utilización De Mecanismos No Convencionales

Frente a las dificultades financieras y la escasez relativa de divisas, la promoción de exportaciones requiere de un importante esfuerzo imaginativo. El comercio compensado en sus diversas formas y los convenios de pagos de deuda en producto

constituyen excelentes mecanismos de consolidar y diversificar las exportaciones.

b) Inversión En Servicios Conexos A La Exportación

Es de importancia desarrollar eficientemente actividades conexas que presten servicios a la industria de la exportación para lo cual se necesita tanta capacitación del personal que trabaje este rubro (envase, embalaje, etc.) como captar recursos arientados al desarrollo .

c) Promoción De Join Ventures

En algunos sectores productivos para incrementar la oferta exportable, contar con recursos externos que financien parte de la inversión requerida para que además constituyan capital de riesgo. Por eso es conveniente desarrollar empresas asociadas con el capital extranjero a través de los cuales se puede aprovechar no solamente el financiamiento de parte de la inversión, sino también el traslado y captación de una tecnología, así como la posibilidad de ingresar preferentemente a los mercados en los que trabajó normalmente el inversionista extranjero.

d) Acuerdos De Complementación Económica

Se promoverá el establecimiento de Acuerdos de Complementación Económica fundamentalmente con

países de mayor desarrollo relativo. Estos acuerdos están dirigidos a favorecer nuestro sector exportador a partir de la captación de recursos, de conocimientos y de tecnologías de esos países que nos permita generar la producción para la exportación que ellos requieran con lo cual se podrá consolidar tales mercados y diversificar otros.

CONCLUSIONES

- 1.- Como consecuencia de que el modelo de Sustitución de Importaciones no dieron los resultados a los problemas de desarrollo, es que algunos países Latinoamericanos decidieron poner en práctica el Modelo de Promoción de Exportaciones. Dicho modelo se complementó con un montaje o esquema jurídico institucional que sirvió para operar los mecanismos de promoción.
- 2.- Es de vital importancia el sector externo dentro del desarrollo interno, en virtud de que dicho sector representa el 30% del PBI, y que para América latina representa el 40% en términos medios. En tal sentido las políticas de corto y largo plazo que adopten estos países, deben tener muy en cuenta el peso relativo y absoluto de sus sector externo.
- 3.- Un Plan de Desarrollo del Comercio Exterior, debe considerar 3 elementos muy importantes: La Concertación, La Selectividad y la Estabilidad en las reglas de juego. Así como también dentro de los objetivos de dicho desarrollo debe contemplar dos aspectos: Ampliación de la base productiva, mayor utilización de los recursos naturales, Creación y/o Adecuación de la infraestructura de servicio a la exportación e impulsar el Desarrollo regional, etc.

4.- Una conclusión importante, es que dentro de los lineamientos básicos de un modelo de desarrollo, uno de los elementos motrices conciste en establecer una interacción entre el crecimiento de la exportación manufacturera y el desarrollo industrial interno, debiendo ser este último el eje sobre el cual se centre los esfuerzos de los ajustes productivos.

5.- Es importante señalar que la evolución de la economía en los años ochenta estuvo marcada por políticas económicas contrapuestas. Durante el gobierno de Acción Popular se dio una política neoliberal y de apertura al sector externo.

Por su parte el gobierno aprista, orientó nuestra economía hacia la heterodoxia y de ampliación del mercado interno. Hacia 1988, se adoptaron políticas ortodoxas y se descuidó el sector externo.

Durante el gobierno de Acción Popular, el comportamiento de las exportaciones no tradicionales fue fluctuante, la participación promedio de las exportaciones totales se mantuvo en 21.5%, debido a que se corrigieron algunos instrumentos de promoción e incentivos y en otros casos se debió al cierre de algunos de los principales mercados, debido a políticas proteccionistas.

6.- El sector exportador de nuestra economía es muy amplia y diversificada, específicamente en lo concerniente a

XNT. En tal sentido su desarrollo queda condicionado al establecimiento de una estrategia de comercio exterior coherente, estable y agresiva.

7.- Los sectores con mayor potencial exportable son:

El sector manufacturas, destacándose la industria de confecciones, derivados de metal no ferroso, manufactura de madera, etc.

En el sector pesquero, tenemos langostinos, acuicultura, pescado congelado y conservas, etc.

En el sector agropecuario destacan: cultivos para la exportación no tradicional, conservas de frutas, hortalizas, etc.

RECOMENDACIONES

- 1.- Toda estrategia o política de promoción de Exportaciones No Tradicionales deben ser coherentes y consistentes con los lineamientos de política global, así como también dentro de un marco global de largo plazo.
- 2.- Es necesario e importante introducir estudios que permitan el desarrollo del sector externo, así como modelos que nos permitan visualizar en forma cuantitativa la evolución de metas, variables de requerimientos de divisas y variables generadoras de divisas en el mediano y largo plazo, y así poder visualizar los posibles desequilibrios, de tal manera que se tomen las medidas correctivas.
- 3.- Se deben de elaborar políticas de promoción de exportaciones en función de las potencialidades de los sectores que demanden menor cantidad de insumos importados así como incentivando la exportación de productos con mayor componente nacional, elevando así el valor agregado de dichos productos.
- 4.- Es importante también, plantear la defensa frente a la inestabilidad externa haciendo un permanente examen de las variables que incidan en los mercados internacionales; siendo necesarios la consolidación y diversificación de los mercados de exportación.

BILIOGRAFIA

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID)

- La Economía Mundial, América latina y el Caribe-1991
- Progreso Económico y Social en América Latina-1991
- Informe Anual-1991.

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU

- "Las Exportaciones no tradicionales, 1988"
- "Memorias Anuales". varios números

BASOMBRIO ZENDER, IGNACIO

- "Exportación de Manufacturas: un Recuento Histórico 1980"

BECKERMAN, MARTHA

- "Promoción de Exportaciones: Reflexiones sobre la experiencia coreana."

CHACHOLIADES, MILTIADES

- "Economía Internacional"

FRENCH DAVIS, RICARDO

- "Economía internacional, Temas Políticas para el Desarrollo."

IGUÍNEZ, JAVIER

- "Razones, Falacias de la Exportación No-Tradicional"

LITTLE, SCITOVSKY Y SCOTT.

- "Industria y Comer. en Algunos Países en Desarrollo"

LOPEZ DE LA PINIELLA, JULIO

- "El Nuevo Proteccionismo y las Exportaciones No-Tradicionales Peruanas, 1979-1983."

PAREDES, CARLOS

- "Política Económica, Industrialización y Exportación de Manufacturas en el Perú."

RIZO PATRON, JORGE

- "La Exportación No-Tradicional, 1981"

SCHYDLOWSKY, DANIEL Y OTROS

- "Anatomía de un Fracaso Económico: Perú 1968-1978"
- "La Promoción de Exportaciones no Tradicional en el Perú."

ZERIO, JOHN Y OTROS

- "Políticas para Promover Las Exportaciones."

CITAS

- (1) Véase CEPAL "Balance Preliminar de la Economía Latinoamericana 1987"; Santiago de Chile 1988
- (2) Véase CEPAL " Dirección y Estructura del Comercio Latinoamericano, Exportaciones, Importaciones y Saldos Comerciales 1970-1982 " Santiago de Chile 1984.
- (3) Véase ONU, "Estudio Económico de la CEPAL Para América Latina.
- (4) Enclave.-definida como la presencia de unidades de producción, que de alguna u otra forma se encuentra más en conexión con el sector externo (Resto), que con el resto de la economía. Los enclaves funcionaron como lugares productivos especiales, donde requiera una alta concentración del capital y la producción, pero una mínima participación de la mano de obra.
- (5) Un análisis más detallado de dicho proceso, puede verse en CEPAL "El Proceso De Sustitución De Importaciones Como Desarrollo Reciente En América Latina", mimeo Santiago de Chile 1973, para el caso peruano remitirse a Thorp R. y Bartran en Perú 1980-1977 " Crecimiento y Política en una economía abierta", 1985.
- (6) Véase; Little, Srtousky y Scott "Industrialización y comercio, en algunos países Desarrollados " Mexico 1970
- (7) Ver: Tavares, María de Conceleao "El Proceso de Industrialización por Sustitución de Importaciones, como Modelo de Desarrollo Reciente en América Latina". Chile 1969.
- (8) Véase, Fitzgerald E.V.K "La Economía Política del Perú 1956-1978.
- (9) Véase, Iguiñes Javier "Políticas de Industrialización en el Perú Durante la Década de los años 70". Lima 1982.
- (10) Para el caso Peruano, Schydloswky y Wicht " Anatomía de un Fracazo Económico". Perú 1979.
- (11) Sobre las dificultades del proceso de sustitución, existen diversos enfoques, puede remitirse a Iguiñez J. "Razones y Falacias de la Exportación No Tradicional; Abusada R. "Políticas de industrialización en el Perú 1970-1976" o a Schydloski y Wicht op. Cit.
- (12) Véase Little, Scitowsky y Scott Op. Cit.
- (13) Véase French Davis R. "Economía Internacional, Teorías y Políticas Para el Desarrollo". Mexico 1979.
- (14) Véase Krueger A. "La Sustitución De Importaciones Frente A La Promoción De Exportaciones", En Finanzas Y Desarrollo. Vol 22, Nº 2 LIMA 1985 y "Los Efectos De Las Estrategias Comerciales Sobre el Crecimiento" En

- Finanzas y Desarrollo, Vol 20 Nº 2 Lima 1983.
- (15) Véase, Bela Balassa "Los Incentivos a La Exportación y Al Comportamiento De Las Exportaciones a Los Países en Desarrollo", Chile 1978.
 - (16) V.g. Brasil, Mexico y Argentina.
 - (17) Una demostración de las bondades de dicho modelo para el caso peruano puede verse en Schydrowsky, Hunt y Mezzara
 - (18A) Véase "Estrategia de Desarrollo 2001" Enrique CORNEJO, Diario "El Peruano"
 - (18) En el capítulo I del presente trabajo, se ha expuesto los principales modelos de desarrollo que han seguido los países de América Latina, principalmente el Perú.
 - (19) La conclusión refería a que no se ha logrado elevar el nivel de vida de la población; en cuanto a generar mayor empleo, mejorar el nivel de ingresos, etc; puede verificarse en la lectura de los siguientes textos; Thorp y Baltran, Op. Cit.; Iguiñes J. "Ciclos y Fluctuaciones De La Economía Peruana: 1950-1983", Edic. Tarea Lima 1985; "El Proceso de Ajuste En El Perú: 1975-1985", Public. CISEPA Nº67, Lima 1986 y en "Política Económica, El Comienzo Del Fin" Revista Quehacer Nº41, Lima Jun/Jul 1986.
 - (20) Algunos economistas señalan que esta corriente ortodoxa, plantea un modelo de industrialización, que busque la reincursión internacional, vía la "Reprimarización de la Economía", es decir que debemos de desarrollar nuestras ventajas comparativas, de acuerdo al rol que cumplimos en la división internacional del trabajo; Al respecto véase los artículos pertinentes de Graña A. y Solari A. en la revista Actualidad Económica Nº107, Abril 1989, y el especial internacional Nº 13, Mayo 1989.
 - (21) Al respecto, véase Pfaller A. "Los Países Menos Desarrollados Frente A La Economía Internacional: Problemas y Opciones", en "Perú Frente a la Economía Internacional", Fundación F. Ebert, Lima 1989; Graña A. "El Juego Del Entorno Económico Mundial", rev Actualidad Económica especial Intern. Nº13, May 1989.
 - (22) Para una mejor comprensión de lo expresado, véase "La Voluntad De Ganar", entrevista a J. Iguiñiz, en Revista Quehacer Nº 51, Mar-Abr 1988 y J. Iguiñiz "Horizontes Oscuros", en revistas Quehacer Nº 56 Dic 88/Ene 89.
 - (23) La mayoría de economistas están de acuerdo en que nuestra industria se caracteriza por ser: Altamente concentrada y centralizada, dependiendo de tecnología, capital e insumos del exterior, ser predominantemente privada, poco integrada inter e intra sectorialmente, su producción está destinada a satisfacer la demanda principalmente de los sectores de medios y altos ingresos y otros.
 - (24) Al respecto, Jimenez F. en "Economía Peruana: Limites

... "a medida que se amplia el mercado interno, se eleva la inversión, se mejora la organización industrial, se fomenta las economías a escala y las economías externas, se estimula la incorporación y el aprendizaje de nuevas técnicas y se eleva por tanto la productividad. La elevación de la productividad mediante los aumentos de la demanda, mejora vía precios y otros factores no asociados a precios, la posición competitiva de la industria. Esto a su vez posibilita mayores incrementos de la demanda que eleva todavía más la productividad la competencia en los mercados externos..."

- (25) La economía peruana se encuentra limitada estructuralmente por una restricción del sector externo; al respecto existe evidencia empírica, se puede remitir a J. Iguñiz y J. Távara en "Crecimiento y Restricción Externa" o a F. Jimenez en "La Balanza de Pagos Como Factor limitativo del Crecimiento y el Desequilibrio Estructural del Sector Externo de la Economía Peruana"
- (26) Lo señalado se enmarca dentro de una estrategia global, en la cual la dinamización del modelo interno constituye el eje del desarrollo, en el sub-cap anterior se esbozaron premisas.
- (27) El factor tecnológico se ha convertido últimamente en una variable relevante para el desarrollo económico, de su dominio depende la calidad de nuestra futura reinserción en la economía internacional; al respecto véase Vega Centeno M. "Crecimiento, Industrialización y cambio técnico"
- (28) Véase Távara J. "Desarticulación Productiva y Desarrollo Industrial" y Alcorta L. "Concentración y Centralización del Capital en el Perú"
- (29) Existe evidencia de que desarrolla esfuerzos hacia la exportación, con la actual estructura productiva, tan sólo significará proporcionar condiciones de rentabilidad a dicho sector, a costo de subsidio del resto de la economía, afectando de esta manera la distribución del ingreso en contra del resto de productores y de los trabajadores.
- (30) Para una mejor comprensión, véase López de la Piniella J. "El Nuevo Proteccionismo y las Exportaciones No-Tradicionales Peruanas 1979-1983".
- (31) Véase, Sánchez Alvabera F. en "Integración y Apertura Comercial"
- (32) Véase Alarco G. en "Desafío y Opciones" Rev. Actualidad Económica Nº 93 Set. 87 y Gonzales de Olarte E. en "Políticas Heterodoxas y Debilidad del Estado" Rev. Proceso Económico Nº 72, Jun 87.
- (33) Mediante D. Ley 19491 del 01-08-72 y su reglamento D.S Nº 037-72/IC/D.S del 05-09-72.
- (34) Mediante D.S Nº 032-72/IC/DS del 11-07-72

- (35) Debe recordarse que, cambios en el tipo de cambio tiene una gran influencia en la economía afectando los flujos de comercio exterior, la balanza de pagos, la estructura del nivel de producción, consumo, empleo y la asignación de recursos.
- (36) Su reglamento fue aprobado mediante D.S Nº 001-79-ICTI/CO-CE DEL 09-01-79.
- (37) Su reglamento fue aprobado mediante D.S Nº 385-84-EFC del 04-09-84.
- (38) Por R.M Nº 300-85-ICTI/CO del 19-04-85, se crea en la D.G.C.X el registro de Empresas Comerciales de Exportación No Tradicional.
- (39) Esto se debe a través del incremento progresivo del porcentaje del valor de las exportaciones a ser liquidado a un tipo de cambio más alto en el mercado financiero.
- (40) Véase, Mario D' Tella, "La Crisis del Sector Externo 1985-1988: Diagnóstico y Opciones".
- (41) Véase, Shane Hunt, "Las Exportaciones No Tradicionales en el Perú: Presente y Futuro" 1987.
- (42) Durante el periodo mencionado, si bien en un inicio se mantuvo fijo el tipo de cambio del MUC y en el cual se encontraban todas las mercancías sujetas de comercio, a lo largo del periodo gradualmente se fueron pasando mercaderías al mercado financiero, en el cual se liquidaban a un tipo de cambio más alto.
- (43) De agosto del 85 a diciembre del 87, se pasó de dos tipos de cambios a más de diez.
- (44) El mercado interno es menos exigente, en cuanto a calidad y presentación del producto, por ende demanda menores inversiones y/o adicionales.

Anexo Nº 01

INDICADORES MACROECONOMICOS

Años	PBI(miles de intis)	PBI %	Tasa de inflación	RIN Dólares
1970	240,666.00	5.70	5.10	1,253.00
1971	253,014.00	5.10	6.80	986.00
1972	267,782.00	5.80	7.10	1,095.00
1973	284,384.00	6.20	9.60	1,064.00
1974	303,879.00	6.90	16.80	692.50
1975	311,131.00	3.30	23.60	(115.80)
1976	321,483.00	3.00	33.50	(751.80)
1977	320,640.00	(1.20)	38.00	(1,100.00)
1978	314,969.00	(1.80)	57.80	(1,025.00)
1979	328,527.00	4.30	67.70	533.90
1980	337,979.00	2.90	59.20	1,276.20
1981	348,319.00	3.10	72.70	771.40
1982	351,422.00	0.90	72.90	896.20
1983	309,317.00	(12.90)	125.10	855.90
1984	323,958.00	4.70	111.50	1,102.90
1985	330,272.00	1.90	158.30	1,382.60
1986	358,664.00	8.60	62.90	866.00
1987	383,363.00	6.90	114.50	59.90
1988	345,793.00	(9.80)	1,722.30	(317.00)
1989	310,522.00	(10.20)	2,775.30	611.00
1990	296,859.00	(4.40)	7,649.60	105.00 1*

1* a Julio de 1990

Fuente: BCR- Memorias, varios años

PERU: EXPORTACIONES FOB, POR GRUPO DE PRODUCTOS
(millones de US\$)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
I.- PRODUCTOS TRADICIONALES	1000	858	895	998	1352	1234	1204	1502	1619	2066	3071
Mineros	465	360	420	616	727	589	684	906	936	1517	1795
Petroleo y Derivados	7	6	7	15	28	41	50	52	186	652	792
Agrícolas	157	150	182	205	326	371	262	324	253	328	225
Pesqueros	303	267	219	138	202	168	168	184	196	256	195
Otros Tradicionales	68	75	67	24	69	65	40	36	48	113	64
II.- PRODUCTOS NO TRADICIONALES	34	31	50	114	151	96	137	224	353	810	845
Textiles	1	1	6	16	27	12	31	59	103	247	224
Pesqueros	7	8	10	19	22	17	27	40	52	104	117
Agropecuarios	8	8	10	25	21	12	17	25	40	75	72
Metal-mecanico	1	1	1	4	11	15	18	39	35	67	58
Químicos	6	4	8	13	15	10	16	23	51	76	90
Sider-metalurgicos 1/	3	2	8	23	40	24	14	17	36	82	82
Minerales no metalicos										53	58
Resto 2/	8	7	7	14	15	6	14	21	36	106	144
III.- VALOR TOTAL (I+II)	1034	889	945	1112	1503	1330	1341	1726	1972	3676	3916
ESTRUCTURA PORCENTUAL (%)											
Mineros	44.9	40.5	44.4	55.4	48.4	44.3	51	52.5	47.5	41.3	45.8
Petroleo y Derivados	0.7	0.7	0.7	1.3	1.9	3.1	3.7	3	9.4	17.7	20.2
Agrícolas	15.2	16.9	19.3	18.4	21.7	27.9	19.6	18.8	12.8	8.9	5.7
Pesqueros	29.3	30	23.2	12.4	13.4	12.6	12.5	10.7	9.9	7	5
Otros Tradicionales	6.6	8.4	7.1	2.2	4.6	4.9	3	2	2.5	3.1	1.7
Sub-total tradicionales	96.7	96.5	94.7	89.7	90	92.8	89.8	87	82.1	78	78.4
No tradicionales	3.3	3.5	5.3	10.3	10	7.2	10.2	13	17.9	22	21.6
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

1/ Hasta el año 1978 incluye minerales no metalicos

2/ Incluye articulos de joyeria de oro y plata, maderas y papeles, pieles y cueros, y artesanía, principalmente

Fuente: BCRP, Sub-Gerencia del Sector Externo.

Anexo Nro 03

DEVALUACION E INFLACION
(En porcentaje)1/

PERIODO	Devaluacion realizada			Inflacion			Inflacion relativa 3/	
	T.C. Oficial:	CBME	T.C Paralelo:	Interna	EE.UU	Externa2/	Bilateral	Multilatera:
:Dic.76/Dic.75 :	52.7	--.--	17.9	44.8	4.7	7.6	38.2	34.6
:Dic.77/Dic.76 :	81.2	--.--	11.09	32.4	6.8	12.4	24	17.8
:Dic.78/Dic.77 :	55.5	--.--	97.09	73.7	9	14.1	59.3	52.2
:Dic.79/Dic.78 :	28.1	19.6	27.43	66.7	13.3	10.1	47.2	51.4
:Dic.80/Dic.79 :	35.8	35.6	29.83	60.8	12.5	11.3	43	44.5
:Dic.81/Dic.80 :	47.7	47.9	43.67	72.7	8.9	2.7	58.6	68.1
:Dic.82/Dic.81 :	90.7	90.1	65.6	72.9	3.9	-0.7	66.4	74.2
:Dic.83/Dic.82 :	135.5	140.5	136.57	125.1	3.8	-1.2	116.9	127.8
:Dic.84/Dic.83 :	132.7	134.6	120.72	111.5	4.1	2.4	103.5	106.5
:Dic.85/Dic.84 :	168.1	223.1	240.22	158.3	3.9	7.3	148.7	140.6
:Dic.86/Dic.85 :	0	13.5	42.66	62.9	1.1	11.7	61.1	45.8
:Dic.87/Dic.86 :	101.1	178	125.86	114.5	4.3	13.1	105.6	89.6
:Dic.88/Dic.87 :	1682.5	818.3	683.52	1722.3	4.45	1.98	1644.71	1586.91
:Dic.89/Dic.88 :	892.67	2616.38	1117.93	2774.77	4.64	1.33	2647.22	2737.01
:Dic.90/Dic.89 :	10316.14	3512.28	3748.5	7639.48	6.53	12.29	7155	6792.53
:Dic.91/Dic.90 :	93.43	n.a	86.67	139.24	2.73 4/	2.38 4/	132.88 4/	133.67
:	:	:	:	:	:	:	:	:
:Dic.91/Nov.91 :	-1.96	n.a	-1.57	3.7	0.2	1.44	3.49	2.23
:Ene.92/Dic.91 :	-1	n.a	-1.49	3.5	0.1	0.3	3.4	3.19
:Feb.92/Ene.92 :	-2.02	n.a	-1.62	4.7	0.3	-0.76	4.39	5.51
:Mar.92/Feb.92 :	-1.03	n.a	-1.85	7.4	0.5	-1.04	6.87	8.52
:Abr.92/Mar.92 :	6.25	n.a	7.53	3.2	0.2	0.68 4/	2.99	2.51 4/
:May.92/Abr.92 :	10.78	n.a	10.41	3.4	0.1	1.24 4/	3.3	2.13 4/
:Jun.92/May.92 :	4.42	n.a	3.74	3.6	0.33 4/	1.5 4/	3.26 4/	2.07 4/
:	:	:	:	:	:	:	:	:

1/ Variaciones porcentuales obtenidas al comparar los valores promedio de las variables en los meses en referencia

2/ Considera la inflacion de los siete principales socios comerciales del Peru, asi como la variacion de sus monedas en relacion al dolar de los EE.UU. de N.A

3./ Diferencial entre la inflacion interna y la de los EE.UU de N.A y la externa, respectivamente

4/ Preliminar

Anexo Nro 04

BALANZA DE PAGOS: 1981-1990 2/
(Millones de U\$U)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 1/
I. BALANZA EN CUENTA CORRIENTE	-1715	-1534	-780	-132	198	-1018	-1465	1029	347	-665
A. Balanza Comercial	-553	-429	293	1007	1172	-65	-521	-99	1197	391
1. Exportaciones FOB	3249	3293	3015	3147	2978	2531	2661	2691	3488	3276
2. IMPORTACIONES FOB	-3802	-3722	-2722	-2140	-1806	-2596	-3182	-2790	-2291	-2885
B. Servicios Financieros	-1005	-958	-1039	-1076	-938	-760	-703	-765	-637	-693
3. Sector público	-456	-548	-636	-806	-707	-605	-538	-594	-483	-555
4. Sector privado	-549	-410	-403	-270	-231	-155	-165	-171	-154	-138
C. Servicios no Financiero	-318	-314	-253	-221	-170	-343	-422	-376	-448	-610
D. Pagos de Transferencia	161	167	219	158	134	150	180	211	235	247
II. CAPITALES A LARGO PLAZO	564	1221	1372	1127	676	596	723	743	694	450
E. Sector público	305	989	1431	1392	814	606	679	718	637	470
5. Desembolsos	1620	1934	1530	1026	693	495	585	350	380	245
6. Refinanciación	80	109	1024	499	201	0	0	0	699	0
a. De amortización	80	109	842	418	182	0	0	0	615	0
b. De intereses	0	0	182	81	19	0	0	0	84	0
7. Amortización	-1394	-1054	-1145	-1441	-1329	-1453	-1591	-1492	-1206	-1143
8. Otros capitales	-1	0	22	1308	1249	1564	1685	-1860	764	1368
F. Sector privado	259	232	-59	-265	-138	-10	44	25	57	-20
III. BALANZA NETA BASICA (I+II)	-1151	-313	592	995	874	-422	-743	-286	1041	-215
G. Capital a corto plazo y errores y omisiones	647	437	-632	-748	-594	-95	-42	-112	-178	361
IV. BALANZA DE PAGOS (III+G)	-504	124	-40	247	280	-517	-785	-398	863	146

1/ Preliminar

2/ Excluye el costo financiero del servicio impago