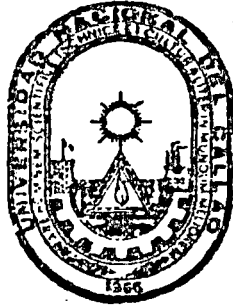


T/330^{Ec}/063A

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Escuela Profesional de Economía



**"ANALISIS DEL CERTEX EN EL COMPORTAMIENTO
DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
ENTRE 1980 - 1990"**

TESIS
PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
ECONOMISTA

PRESENTADO POR:
GIULIANO PROSPERO ORDOÑEZ TELLO

CALLAO - PERU

1993

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMIA

**"ANALISIS DEL CERTEX EN EL COMPORTA-
MIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO
TRADICIONALES ENTRE 1980-1990"**

TESIS

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:

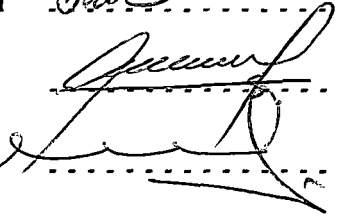
ECONOMISTA

Br. Giuliano Próspero ORDÓÑEZ TELLO

JURADO:

PRESIDENTE : Econ. DAVID DAVILA CAJAHUANCA 

SECRETARIO : Econ. LUIS MONCADA SALCEDO 

VOCAL : Econ. NESTOR AMAYA CHAPA 

PATROCINADOR: Econ. CARLOS CHOQUEHUANCA S. 

CALLAO, SETIEMBRE DE 1993

DEDICATORIA

*A mis padres
con afecto y
reconocimiento.*

*Sin esfuerzo de la búsqueda es imposible
la alegría del encuentro.*

INDICE

	<u>Pág.</u>
INTRODUCCION	i
<u>CAPITULO I : MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL</u>	
1.1 Marco Histórico	
1.1.1 Evolución de la Economía Mundial de Post-guerra (1945 - 1980)	1
1.1.2 La Deuda Externa y la Crisis del Desarrollo	8
1.1.3 Las Exportaciones no Tradicionales como alternativa de Industrializa- ción	12
1.1.4 Las Exportaciones Peruanas en la década del 70	19
1.1.5 Origen y Evolución del CERTEX du- rante la década del 70	21
1.1.6 Comercio y Desarrollo en el umbral de los 90	24
1.2 Pensamiento de la Cepal :	
1.2.1 El Modelo de Desarrollo hacia a- fuera	28
1.2.2 El Modelo de Desarrollo hacia a- dentro	29

CAPITULO II : PRINCIPALES MECANISMOS QUE PROMOCIONAN LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DURANTE : 1980 - 1990

2.1 Incentivos Aduaneros	
2.1.1 Exoneración de Gravámenes	36
2.1.2 Admisión Temporal	37
2.2 Mecanismos Fiscales	38
2.3 Mecanismos Cambiarios (Monetarios)	39
2.4 Mecanismos Financieros	
2.4.1 SECREX	41
2.4.2 FENT	43

CAPITULO III: ANALISIS DEL CERTEX DURANTE EL PERIODO : 1980-1990

3.1 El CERTEX durante el periodo: 1980 - 1990	
3.1.1 Evolución : 1980 - 1985	46
3.1.2 Evolución : 1986 - 1990	49
3.2 Evolución de las Exportaciones no Tradicionales y el CERTEX	
3.2.1 Durante el periodo : 1980 - 1985	52
3.2.2 Durante el periodo : 1986 - 1990	59
3.3 El CERTEX y la Tasa de Cambio	63
3.4 Costo Fiscal del CERTEX	65

CAPITULO IV: LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DURANTE 1980 - 1990

4.1 Evolución de las Exportaciones no Tradi-	
--	--

ciosa les durante: 1980 - 1985	67
4.2 Evolución de las Exportaciones no Tradi- cionales durante: 1986 - 1990	68
4.3 Modelo econométrico	70
<u>CAPITULO V</u> : CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
5.1 Conclusiones	74
5.2 Recomendaciones	77
BIBLIOGRAFIA	79
RELACION DE CUADROS	83

INTRODUCCION

El presente trabajo de investigación : "Análisis del CERTEX en el comportamiento de las exportaciones no tradicionales durante el periodo : 1980 - 1990"; tuvo como objetivo general analizar el grado de influencia del CERTEX en el comportamiento de nuestras exportaciones no tradicionales. Sin dejar de tratar claro está la influencia del CERTEX en el desarrollo del aparato productivo, así como la incidencia que existe entre nuestras exportaciones tradicionales respecto a nuestras exportaciones no tradicionales.

La idea que se tenía acerca del comportamiento inestable de nuestro sector exportador no tradicional, era que por un lado el CERTEX como incentivo tributario a las exportaciones no tradicionales, durante el periodo : 1980 - 1990; había perdido influencia sobre éstas, lo cual se había visto complementado por la recesión de los países industrializados y el acentuado proteccionismo en el comercio mundial. También se concebía la idea de que la carencia de una estrategia coherente de industrialización, explicarían el hecho de que el CERTEX tal como fue concebido, por su generalidad y liberalidad no se haya constituido en un instrumento que tiende a desarrollar un aparato productivo racional y eficiente. Asimismo, se concebía la idea de que existía cierta relación de tipo inverso entre el sector exportador primario y el sector exportador manufacturero, en la medida en que en periodos de bonanza de precios internacionales de nuestros principales productos primarios de exportación se descuidó

totalmente la promoción de exportaciones no tradicionales. Caso contrario sucedió cuando se mostró depresión de precios de nuestros principales productos primarios de exportación.

Con la finalidad de realizar una mejor investigación, se decidió desdoblarse nuestro periodo de análisis: 1980-1990; en dos sub-periodos a saber, 1980 - 1985 y 1986 - 1990, los mismos que abarcan dos tipos de políticas económicas distintas, el primero de corte **Ortodoxo** dirigido por el Arq. Fernando Belaúnde Terry y el otro de corte **Heterodoxo** dirigido por el Dr. Alan García Pérez; cuyo tratamiento del sector externo es visto desde ópticas distintas.

Para la presente investigación se utilizará, tanto el método estadístico como el método analítico y el deductivo por medio de los cuales se buscará demostrar las hipótesis. Para la presente investigación se han utilizado como fuentes de información, publicaciones oficiales del **Banco Central de Reserva del Perú**, del **Ministerio de Trabajo**, del **Ministerio de Industria, Turismo e Integración** y del **Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)**. Así como de fuentes no oficiales, como las publicaciones del Banco Nacional de Comercio Exterior de México, los datos trabajados por **ADEX**, entre otros. Sin embargo, es oportuno recalcar que la bibliografía referente al tema de investigación ha sido relativamente escasa lo cual ha ocasionado ciertos obstáculos en la realización de esta investigación.

Los resultados de nuestra investigación lo presentamos en cuatro capítulos.

En el primer capítulo, se analiza la evolución de la economía mundial de post-guerra (1945-1980), la deuda externa, origen y evolución del CERTEX durante la década del 70; así como también se realiza un breve resumen del pensamiento de la CEPAL en relación con el desarrollo latinoamericano.

En el segundo capítulo, se realiza un estudio de los principales mecanismos de promoción de las exportaciones no tradicionales durante el periodo : 1980 - 1990.

En el tercer capítulo, se realiza un análisis del CERTEX tanto desde el punto de vista normativo, como de su incidencia sobre las exportaciones no tradicionales durante el periodo de estudio.

En el cuarto capítulo, se realiza un seguimiento de nuestras exportaciones no tradicionales durante el periodo de estudio; así como se deja plasmado un modelo econométrico que relaciona las exportaciones no tradicionales reales (XNT R) y el CERTEX real (CERTEX R).

La principal conclusión de esta investigación, es que el CERTEX como elemento de promoción de las exportaciones no tradicionales durante el periodo : 1980 - 1990 perdió influencia lo cual estuvo explicado tanto por factores de orden interno como de orden externo. Entre los factores de orden interno está la liberalidad en el manejo de este mecanismo, la existencia de un sector industrial altamente dependiente de insumos importados, el proceso inflacionario desencadenado durante el periodo de estudio que llevó a políticas de manejo del Sector Externo un tanto contraprodu-

centes con nuestra realidad. Entre los factores de orden externo tenemos la coyuntura externa expresada en el proteccionismo de los mercados internacionales y la recesión de los países industrializados, lo cual se tradujo en una inestabilidad en las compras del resto del mundo de nuestros productos de exportación.

En resumen, en el Perú promocionar vía cualquier mecanismo de promoción (CERTEX o Draw Back) implica tomar en cuenta el carácter estratégico y selectivo de nuestro sector industrial, tomando en cuenta la coyuntura interna y externa en la que nos desenvolvamos.

No puedo culminar esta introducción sin realizar un agradecimiento especial a mi patrocinador el Econ. Carlos A. Choquhuanca por la dedicación y empeño en la asesoría de la presente investigación. Además agradezco a quien de una u otra forma han contribuido para el feliz término de nuestra investigación. No obstante cualquier error en la presente investigación es de mi absoluta responsabilidad.

CAPITULO I : MARCO HISTORICO Y CONCEPTUAL

1.1 MARCO HISTORICO

1.1.1 EVOLUCION DE LA ECONOMIA MUNDIAL DE POST - GUERRA (1945-1980)

Si analizamos la evolución de la economía mundial que va de 1950 hasta los alrededores de 1970 nos damos cuenta que fue una época de expansión, sin precedentes, en la economía mundial. Un estudio de Argus Maddison (1, pág.132) revela con claridad que desde comienzos del siglo XIX, y en consecuencia para estas dos últimas centurias, no existe ningún periodo durante el cual haya habido 25 años más o menos, de tan acelerada expansión de la economía mundial como la que hubo en el periodo de post-guerra. Sin embargo, esta favorable tendencia comenzó a revertirse dramáticamente con la llegada de los ochenta.

La tasa de crecimiento de la Producción Bruta Real de los países industrializados, entre la década de los cincuenta y los setenta fue de alrededor del 5 % promedio anual. Sin embargo, desde 1980 en adelante de redujo a niveles de alrededor del 2 % al 2,5 % promedio anual, mostrando además, un comportamiento extraordinariamente inestable.

En otras palabras, el ritmo de expansión de la economía global se ha reducido más o menos a la mitad, reflejando la pérdida de una importante cuota de dina-

mismo.

Fruto de este retroceso, la expansión del comercio mundial uno de los principales mecanismos a través del cual se transmite la dinámica de crecimiento desde los países desarrollados a los países subdesarrollados se ha reducido desde tasas cercanas al 8 % a 9 % promedio durante el periodo de post-guerra, a tasas situadas alrededor del 3 % promedio en los últimos años y que fluctúan violentamente en el corto plazo.

Por su parte, los términos de intercambio se deterioraron después de la Segunda Guerra Mundial, pero se mantuvieron más o menos estables durante la década del sesenta y el setenta. Sin embargo, luego de esta relativa estabilidad y después de volver a retomar un nivel bastante alto en la década del setenta, la relación de intercambio ha estado deteriorándose violentamente a partir de los años ochenta. Este es un tema de extraordinaria importancia, porque una cosa es que nosotros podamos exportar mucho más y, otra muy distinta, que con eso que exportamos logremos a cambio importar lo mismo. Esto ha significado, por ejemplo, que a pesar del extraordinario esfuerzo desplegado por América Latina para aumentar las exportaciones después de la crisis de la deuda externa, y que ha llevado a aumentar el volumen de sus exportaciones (cantidad física exportada) en alrededor del 50 % entre 1980 y 1988, el valor de las exportaciones, apenas creció e incluso,

disminuyó. En conclusión, pese al gran esfuerzo realizado para reinsertar las economías latinoamericanas en el comercio mundial, se ha obtenido a cambio un beneficio muy reducido.

El comportamiento del financiamiento externo también ha experimentado cambios notables. El financiamiento público, relativamente escaso al término de la Segunda Guerra Mundial, creció en forma bastante importante después de la post-guerra por la vía de los financiamientos del Banco Mundial, del Banco Interamericano, financiamiento bilateral de gobierno a gobierno, del financiamiento del crédito de exportación, etc. Este tipo de financiamiento hoy día casi ha desaparecido. De hecho, en términos netos, las fuentes de financiamiento público internacional (Banco Mundial, Banco Interamericano, etc.) no constituyen a resolver el problema de la deuda externa, sino, al revés, lo agravan. Desde hace ya un par de años, el saldo neto de lo que el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) obtienen de América Latina por el servicio de sus préstamos anteriores, es mayor que el valor de los nuevos créditos otorgados.

La inversión privada neta que creció en forma rápida y sostenida durante la década de los sesenta y los setenta con la expansión de las corporaciones transnacionales, prácticamente ha desaparecido después

de la crisis de la deuda externa. Esta ausencia de nueva inversión directa también produce un fenómeno de traspaso negativo de recursos al exterior, debido a que por concepto de las inversiones realizadas en períodos anteriores se continúan sirviendo utilidades e intereses.

Naturalmente, la reversión del financiamiento privado (el financiamiento bancario internacional) ha sido la más aguda. Dicha alternativa de financiamiento comenzó a adquirir importancia en la década de los sesenta. Con posterioridad a la crisis del petróleo, se convirtió en la fuente de financiamiento que más recursos externos aportó a las economías Latinoamericanas. Sin embargo, en 1982, como consecuencia del cambio en el precio del petróleo, México tuvo que suspender el servicio de la deuda externa y rápidamente la banca privada Internacional suspendió toda línea de crédito adicional para el servicio de la cuantiosa deuda acumulada. Inevitablemente, muchos países no tuvieron otra opción más que suspender el pago de la deuda externa. A partir de la crisis de la deuda externa se ha producido, entonces, un cambio dramático en la situación de nuestros países.

Esto se ha visto agudizado por el cambio, también dramático, en los niveles de las tasas de interés internacional. Con anterioridad a la década de los sesenta, la tasa de interés nominal era del orden del

4 % al 5 %, pero como había inflación, la tasa real de interés era negativa. Desde 1980 en adelante la tasa de interés nominal ha crecido, incluso ha llegado a niveles extraordinariamente altos (20 % al 22 % anual), y como la inflación ha sido menor, la tasa real de interés ha sido muy alta.

Por otra parte, la ya señalada caída de los términos de intercambio, el valor de nuestras exportaciones en relación al valor de nuestras importaciones, se une al negativo efecto de la tasa de interés en cuanto a limitar la capacidad de manejo del servicio de la deuda externa. Desde una proporción de servicio de la deuda externa razonable, digamos de 15 % a 20 % del valor de las exportaciones, se pasó a una situación en que un 35 % , 40 % y más por ciento del valor de las exportaciones se dedicaron a este fin.

Otra importante variable del marco externo muy relevante para América Latina y que ha cambiado completamente, es la conducta proteccionista de las naciones desarrolladas. La característica de los mercados a los cuales exportó América Latina mostró, durante todo el período comprendido entre los años cincuenta y los setenta un proceso gradual de disminución del carácter proteccionista bajo la influencia de las distintas rondas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), la ronda Kennedy, etc., se fue liberalizando el comercio mundial y reduciendo,

con excepción de los productos agrícolas, las barreras proteccionistas en general, facilitando así la expansión de las exportaciones latinoamericanas.

A partir de la década del ochenta, la recesión en los países desarrollados, el aumento del desempleo, sobre todo en Europa, ha motivado nuevamente un aumento notable del proteccionismo y, por consiguiente, genera una dificultad creciente para acceder a los mercados de esos países. Este hecho repercute negativamente en los términos del intercambio, porque para poder exportar a esos países se ha tenido que reducir considerablemente los precios de nuestras exportaciones.

La cooperación internacional, por su parte, recibió un gran impulso durante la década de la postguerra, fue en verdad la década de la cooperación internacional. El programa punto cuarto del Presidente Truman, estableció las bases para un gran acuerdo de asistencia técnica entre Estados Unidos y los países sub-desarrollados. Después, durante la década del cincuenta y del setenta se creó una amplia red de transferencias, de recursos financieros y de apoyo técnico, pero, por sobre todo, se despertó en los gobiernos de países desarrollados el interés y la comprensión por el problema de sub-desarrollo y se reconoció la necesidad de apoyar a los países sub-desarrollados. Esta positiva conducta también ha cambiado de manera radi-

cal en la época actual.

Desde hace ya 10 o 15 años, ha disminuído el interés de los países desarrollados por la cooperación internacional y sólo se ha mantenido la ayuda externa que favorece a los países más pobres, dentro de los cuales están básicamente los africanos. En América Latina sólo Haití y Bolivia entran en la categoría de los países de menor desarrollo relativo que merecen el apoyo de la cooperación internacional, o sea, de apoyo financiero y técnico sin contraparte de pago. De modo que en este ámbito también ha cambiado completamente, la situación.

Finalmente, creo que es muy importante referirse al tema de la condicionalidad que el Sistema Financiero Internacional ha impuesto a la política económica interna. En el caso de una empresa o de un inversionista privado que se endeuda más allá de la cuenta con un banco, para sanear el problema de la deuda, este último impone condiciones que obligén a racionalizar la empresa, despedir obreros, asumir la totalidad de las pérdidas, aceptar un interventor que vigile su balance, sus prácticas y no sería raro que hasta imponga un socio para compartir la responsabilidad de la empresa. De la misma manera, nuestros países se encuentran hoy, luego de la crisis de la deuda externa, agobiados por las exigencias del FMI, del Banco Mundial y de la Banca Internacional.

En el Cuadro N° 1 puede verse un resumen de las tendencias de largo plazo en la economía mundial antes y después de las décadas del 70 y del 80.

1.1.2 LA DEUDA EXTERNA Y LA CRISIS DEL DESARROLLO

Los países de América Latina, de México a Centro América, el Caribe y Sudamérica han ido conformando su conciencia histórica a través de un lento y doloroso itinerario, en el afán permanente de preservar su soberanía e independencia, y la preocupación sin tregua de satisfacer las justas demandas de sus pueblos de lograr acceso a mínimos de bienestar.

En este contexto el capital foráneo que regularmente tenía acceso vía los consorcios privados, la Alianza para el Progreso y la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID), hasta antes de la década del 70, era justificado y hasta cierto punto bienvenido, por sus fines, por lo menos teóricamente bien intencionados, el desarrollo económico y social de los países Latinoamericanos supuestamente beneficiados.

Pero apenas se produce la subida de los precios del petróleo en los países de la OPEP en 1972/73, los bancos occidentales en los que fueron colocadas grandes cantidades de los denominados "petrodólares", volcaron millares de millones de estos al Tercer Mundo y comenzó el "drama del deudor"; no como un fenómeno natural, sino como la consecuencia de una concesión irresponsable de créditos a mansalva.

Muchos países en desarrollo, especialmente de América Latina, lograron obtener así, divisa fácil y supuestamente barata, gracias a que los bancos occidentales prestamistas accedieron sin reparo a todas las solicitudes.

Una vez consumados los compromisos y la afluencia de recursos, lo peor del caso fue que estas ingentes cantidades de dinero con algunas excepciones (el Brasil por ejemplo), no fueron invertidos en proyectos rentables para la economía.

En general, por falta de análisis serios antes de la concepción de créditos, por la dependencia de criterios siempre de los intereses imperialistas y por la corruptela imperante en los grupos gobernantes entre otras cosas, se iniciaron desde un comienzo proyectos de desarrollo de dudosa rentabilidad.

En suma, gran parte del dinero fue mal gastado, por lo que este periodo se ha convenido en señalar como la etapa de "festín del dinero fácil" en la evolución de la deuda externa. Por el lado de los bancos acreedores, aparte de las trampas financieras, como es el hecho de prestar a largo plazo dineros que la OPEP, en su mayoría, había colocado a corto plazo, en primer lugar, establecieron modificaciones del régimen de intereses. Esta medida arbitraria significó la inicial ruina de muchos países deudores, puesto que en la mayoría de los casos los intereses se adaptaron en tér-

minos semestrales al nivel imperante del London Interbank Offered Rate (**Libor**).

En segundo lugar, a principios de 1980 aumentaron las tasas de interés en forma exorbitante para países ya al borde de la crisis, tal que el tipo medio Libor en 1981 para plazos de seis meses fue casi del 17 %. La consecuencia fatal, fue que poco después, en agosto de 1982, estalló la crisis económica de uno de los países de América Latina potencialmente bien dotado: México. Es así que se produce el estallido de la crisis económica que conmocionó profundamente al mundo financiero y salta a la vista de todo el espectro trashumante de la deuda externa; y se reconoce nítidamente los grandes males económicos, sociales, políticos, culturales e institucionales que ya había resultado en los países atrapados del Tercer Mundo.

Desgraciadamente, durante al menos dos o tres años después de estallada la crisis en 1982, el problema de la deuda externa para el grueso de la población y en especial para los economistas, tenía una solución simple: el equilibrio de las cuentas externas. Bajo esta óptica, servir la deuda requeriría básicamente reducir importaciones, aumentar las exportaciones y obtener así un saldo positivo en la cuenta corriente de la balanza de pagos que permitiera cumplir con los compromisos externos.

Brasil, por ejemplo, empleó esta táctica para en-

frentar el problema entre los años 1975 y 1979 - 1980, dicho país logró expandir en forma extraordinaria sus exportaciones, reducir también en forma importante sus importaciones y tener actualmente un saldo en cuenta corriente de balanza de pagos superior al servicio de su deuda externa.

Para poder mantener el servicio de la deuda externa y obtener este exceso de exportaciones sobre importaciones hay que obtener internamente un exceso de ahorro sobre inversión. Como es muy difícil aumentar a corto plazo la tasa de ahorro de las personas, de las familias, de las empresas y del Estado, lo que ocurre es que se reduce violentamente la inversión.

Entonces, no sólo Brasil, sino que América Latina en general, ha visto reducido en los últimos siete años su tasa de inversión desde alrededor de un 22 % o 23 % a un magro 16 % promedio anual (ver cuadro N° 2). Esto significa que se han dejado de construir y mantener carreteras, represas, viviendas, hospitales, escuelas, etc., con un grave deterioro en la infraestructura de nuestra capacidad productiva y de la capacidad de proveer servicios sociales a nuestra población, generando con ello enormes aumentos del desempleo y del subempleo y peligrosos aumentos de la tensión social.

Lamentablemente, eso no es todo. Además se obligó al sector público a asumir la totalidad de la deuda externa (pública y privada), responsabilizando al fis-

co por su servicio. Lo cual ha originado que debido a que los ingresos del Estado a corto plazo por la vía tributaria es muy difícil de aumentar, lo que ocurre típicamente es una reducción violenta de los gastos del sector público y, sobre todo, de los gastos que son más fáciles de bajar: Los gastos de inversión y los gastos sociales en salud, educación, vivienda, que son los rubros más voluminosos del gasto para el Estado, junto con la privatización de las empresas públicas.

Son estos los gastos que se intentan reducir para hacer posible que el Estado sirva la deuda externa y no incurra en déficits muy grandes. Pero como ello tampoco es muy fácil de lograr en el corto plazo, tienden a agudizarse los déficits fiscales, lo que constituye una de las causas principales de las fuertes presiones inflacionarias y de las experiencias de hiperinflación que han estado ocurriendo en muchos de nuestros países.

1.1.3 LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES COMO ALTERNATIVA DE INDUSTRIALIZACION

A mediados de la década del 50 los países relativamente más avanzados en su proceso de desarrollo industrial llegaron a un punto en que se reduce el margen que permitía ahorrar divisas en consumo importado, coincide esto con el deterioro de la relación de precios de intercambio que se inicia después del auge de

Corea en 1954. La conjunción de ambos fenómenos, al frenar las fuentes internas de financiamiento público y privado y limitar la oferta de divisas, amenaza el modelo de sustitución de importaciones.

Los países que procuran continuar con su política de industrialización en las circunstancias señaladas, van aumentando en forma acelerada sus compromisos externos.

... "Ahora bien, a medida que la expansión de la industria nacional depende del aporte financiero y técnico del exterior, la política de sustitución de importaciones desemboca en una situación paradójica:

Se crea un stock industrial incapacitado, por la naturaleza de sus vinculaciones externas, para constituirse en un sector exportador de importancia. Sobre todo porque ya existe un sector industrial importante, sobre el cual apoyarse, que es justamente y pese a sus defectos, la contribución fundamental que hizo la política de sustitución de importaciones"...(2, pág.371)

Lo que condujo a un número creciente de países en desarrollo a adoptar una estrategia, vale decir, la promoción de exportaciones no tradicionales. No por coincidencia Colombia y Brasil surgieron en América Latina como las primeras naciones promotoras de la nueva política: Principales exportadores de café en la región. Colombia y Brasil empezaron su campaña de exportaciones no tradicionales a mediados de la década de

1960. Otros países latinoamericanos se unieron a la tendencia con esfuerzos modestos, pero todos fueron sobrepasados por el crecimiento extraordinario de la exportación de manufacturas de los países asiáticos y en particular de Corea, Taiwán, Hong-Kong y Singapur. Principalmente, como resultado de estos esfuerzos asiáticos, el volumen y valor de las exportaciones de productos manufacturados de los países en desarrollo crecieron enormemente durante la década de 1970.

En el Perú ... "Las primeras disposiciones que favorecieron las exportaciones no tradicionales datan desde fines de los años 50 con la ley de Promoción Industrial N° 13270. En efecto, a pesar de su carácter "sustitutivo - Importador", esta ley tenía también en su contenido una disposición que establecía reembolso de los aranceles que afectaban la importación de insumos a productos manufacturados destinados a la exportación.

Asimismo, otra disposición establecía la exoneración de impuestos a las exportaciones de mercaderías de alto valor agregado nacional" ... (3, pág.36)

Si bien es cierto que hay una serie de mecanismos para estimular las exportaciones no tradicionales, existen dos que a veces opcionalmente y en otros complementándose han sido usados: Las Subvenciones y la Devaluación.

Incentivar mediante la Devaluación de la moneda domés-

tica, si bien aumenta los precios relativos de los bienes intercambiados con el extranjero, promocionando la producción de bienes de exportación y de sustitutos de Importación.

Es necesario recalcar que todo ello se puede realizar siempre y cuando la industria no dependa tanto de insumos importados que encarezcan sus costos de producción. Por ello ocasionaría escasez de recursos disponibles para atender los gastos de reposición de bienes de capital, lo que no permitiría producir un efecto dinamizador dentro de la economía.

Promocionar vía subvenciones o subsidios significa que el Estado realiza un desembolso de dinero en favor de las exportaciones, lo que bien puede significar una devolución de impuestos que el gobierno antes le ha cobrado; amparándose en el precepto libre cambista del **GATT** que afirma, que los impuestos internos no deben exportarse lo que facilita su competitividad en el mercado internacional.

La Exportación No Tradicional surge en el Perú como una forma de diversificar la exportación dándole un mayor valor agregado, obteniendo de esta manera más divisas cuya provisión ha dependido siempre de la exportación tradicional, con la finalidad de contrarrestar la debilidad estructural del modelo de desarrollo capitalista sustentado en el crecimiento equilibrado de la inversión en el sector exportador extractivo,

principalmente minero, frente a la del sector industrial, pues la imposibilidad de que las divisas generadas por el sector exportador financien el proceso de industrialización por sustitución de importaciones fue evidenciándose a partir de mediados de la década de los 60, hasta agudizarse en 1974 en que se duplica el valor de las importaciones.

Este desequilibrio tiene en su base la permanente descapitalización del país por la presencia del capital imperialista en forma de inversiones directas, préstamos, tecnología, etc, y el deterioro de los términos de intercambio dado por el control transnacional del mercado internacional.

La alternativa para superar este impase en la acumulación es tomado por el lado del endeudamiento externo que se convierte así en un elemento estructural de la crisis al ser causa y efecto a la vez.

El alto costo financiero del Proyecto Económico de la primera fase (del gobierno militar), la política económica asumida frente al sector privado y la actitud especulativa de éste, condujeron a un endeudamiento externo excesivo.

A partir de setiembre de 1975, la acumulación de desequilibrios, la asfixiante deuda externa y la elevación de la tasa inflacionaria, determinaron la implementación de los llamados "paquetes" económicos para enfrentar la crisis y sentar las bases de la reactiva-

ción económica. La crisis de conducción política y la necesidad de encontrar una alternativa económica coherente y viable, en términos de consenso social, que permita superar la crisis, reactivar la economía y un adecuado nivel de acumulación para el largo plazo, presionaron para que el gobierno avale la Exportación No Tradicional como estrategia de desarrollo y explicita su prioridad en el programa económico 1978-1980. La carencia de dólares, la exigencia de los exportadores agrupados en **ADEX** frente a la reducción del mercado interno y la necesidad de disponer de dólares generados por la misma industria, explican este hecho. Es decir, se aceptó oficialmente la depresión del mercado interno sin buscar su reactivación y se incentiva la producción para la exportación mediante un gasto fiscal inflacionario como el **CERTEX**, subsidiando a un grupo reducido de empresarios en plena crisis. La Exportación No Tradicional en el Perú se basa en la utilización de la actual estructura industrial, colocando productos industriales en función de las "rendijas" que ofrece el mercado internacional y las cualidades especiales del producto.

Los impulsores de la Exportación No Tradicional, básicamente no pretendieron modificar la estructura industrial, sino la utilización de ésta, su mantenimiento en función de un criterio rentable.

Es por toda la argumentación anterior que a la

Exportación No Tradicional en el Perú no se le puede considerar como estrategia de desarrollo industrial, sino como escape de corto plazo.

Los problemas que suscitó esta opción residen en que :

- 1° Se mantuvo el consumo creciente de divisas.
- 2° Al no tocarse los elementos causales del agotamiento de la sustitución de importaciones, lo que se hizo es proveer divisas a la industria existente, prolongando momentáneamente su expansión (ver cuadro N° 3), beneficiando a un grupo reducido de empresas sobre todo a aquellas con participación del capital extranjero.
- 3° El mercado interno no garantizó que la escala de producción reduzca costos significativamente, por lo que dicha reducción dependió del uso inicialmente de la capacidad ociosa, para luego incidir en los salarios y el aumento del subsidio.
- 4° En el mediano y largo plazo, se tendió hacia una racionalización mayor del aparato productivo (ver cuadro N° 7) en función del mercado externo profundizando su vulnerabilidad.

La Exportación No Tradicional, al no implicar cambios radicales que afecten la distribución concentrada del ingreso, la centralización de la economía y la participación negativa del capital extranjero, no puede identificársele como una estrategia integral de desarrollo, sino más bien de esfuerzos de corto plazo,

para garantizar niveles altos de rentabilidad a un segmento empresarial frente a una crisis que se desencadenó a partir de 1975.

Resumiendo, la continuación del proceso de industrialización al eliminar la sustitución de importaciones y basarse en la Exportación No Tradicional utilizando la misma estructura productiva industrial sin atacar los elementos estructurales que caracterizaron la industrialización, estaría simplemente expandiéndola sin someterla a cuestionamiento. Ello porque constituyó una solución poco costosa en términos de los intereses capitalistas afectados.

Esta opinión supuso el uso de la capacidad ociosa existente para volcarse al exterior, pero se sabe que en el caso de economías como la peruana el nivel tecnológico no garantizó un nivel de inserción en el mercado internacional en condiciones competitivas.

1.1.4 LAS EXPORTACIONES PERUANAS EN LA DÉCADA DEL 70

Durante la década del 70 las exportaciones peruanas presentan un crecimiento sostenido y a la vez irregular.

Respecto a la primera, se observa que las exportaciones peruanas (ver cuadro N° 4) pasaron de US\$ 1 034 millones en 1970 a US\$ 3 676 millones en 1979, habiéndose experimentado un crecimiento del 255,5 % respecto a 1970. Agregando a lo anteriormente dicho se puede observar que a nivel del sector externo peruano las

exportaciones presentaron dos sub-períodos de crecimiento sostenido : 1971 - 1974 y 1976 - 1979, tanto para las exportaciones tradicionales como para las exportaciones no tradicionales.

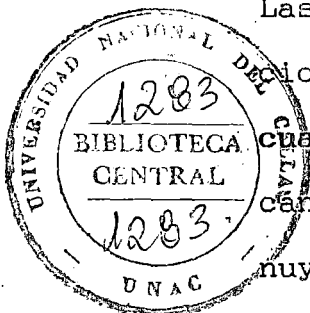
En el primero de los casos estuvo, influenciado por el efecto precio, lo que vemos reflejado en la mayor participación valorativa y porcentual (**ver cuadros N° 4 y N° 5**) del petróleo y derivados entre otros. Las exportaciones tradicionales experimentaron un crecimiento promedio anual de 12,10 % y 24,59 % entre 1971 - 1974 y 1976 - 1979.

En el caso de las exportaciones no tradicionales, experimentaron un crecimiento promedio anual de 63,38 % y 77,94 % durante los sub-períodos 1971 - 1974 y 1976 - 1979 lo cual estuvo explicado por factores distintos, así en el caso del sub-período 1971 - 1974 se explica por :

1. La introducción de los **CERTEX** agropecuarios y artesanales.
2. La desaparición de la anchoveta.

En el caso del sub-período 1976 - 1979 se explica por :

1. El aumento general en las tasas del **CERTEX** aplicados a todas las exportaciones no tradicionales.
2. Una fuerte devaluación en el tipo de cambio real.
3. El colapso del mercado doméstico, representado en la depresión más profunda que el Perú ha sufrido en muchos decenios.



Las cifras de distribución porcentual de las exportaciones no tradicionales por sectores económicos (ver cuadro N° 6), muestra que el sector textil y metal mecánico aumentaron su participación relativa, la disminuyeron los sectores agropecuarios, pesqueros y químicos y la mantuvieron aproximadamente constante los sectores sider-metalúrgicos.

Respecto a la irregularidad de las exportaciones en la década de 1970 se puede explicar en términos de factores negativos de carácter externo tales como la inflación y recesión registrada a nivel internacional, así como de carácter interno tales como huelgas en el sector minero y factores biológicos y climáticos adversos en el sector pesquero y agropecuario.

1.1.5 ORIGEN Y EVOLUCION DEL CERTEX DURANTE LA DECADA DEL 70

Las primeras disposiciones que favorecieron las exportaciones no tradicionales datan desde fines de los años 50 con la ley de Promoción Industrial 13270.

... "En efecto, a pesar de su carácter "sustitutivo-Importador", esta ley tenía también en su contenido una disposición que establecía el reembolso de los aranceles que afectaban la importación de insumos a productos manufacturados destinados a la exportación. Asimismo, otra disposición establecía la exoneración de impuestos a las exportaciones de mercaderías de alto valor agregado nacional"... (3, págs. 36-39)

Al margen de los dispositivos antes mencionados, que

entran en vigencia en 1960 no hubo en los años posteriores acciones más concretas que favoreciesen las exportaciones no tradicionales, porque en aquellos años la política industrial estaba orientada a la sustitución de importaciones en forma preferencial.

Recién, a fines de la primera administración del Presidente Fernando Belaúnde Terry, específicamente el 5 de julio de 1968, se aprueba la disposición (D.S N° 227/ 68-HC) denominada "Ley de Promoción a la Exportación".

Los objetivos principales que tal disposición perseguían eran:

- a) Propender a la instalación de nuevas industrias
- b) Aprovechar mejor el equipo instalado
- c) Reducir el costo de manufacturas
- d) Crear mayor demanda de mano de obra

Delineada la política y sus objetivos básicos era necesario crear un incentivo que la promocionara fuertemente.

Producido el golpe militar del General Velasco, es sometida la nueva ley a un profundo análisis y es recién el 17 de julio de 1969 que se promulga (D.S N° 002-69-IC). En ella se define que productos son de exportación tradicional y por descarte los de exportación no tradicional. La ratificación de la nueva política creó a su vez el Certificado de Reintegro Tributario (**CERTEX**) el cual fue un instrumento de fomento a las

exportaciones no tradicionales, que estaba en esencia orientado a otorgar dentro de ciertos parámetros pre-determinados niveles de competitividad que permitiesen a nuestras manufacturas ingresar vía precios al mercado internacional. Mediante este documento valorado, se devolvía al exportador un porcentaje del valor FOB de su exportación.

Inicialmente el CERTEX, se aplicó a través de dos sistemas "A" y "B". El sistema "A" favoreció en forma genérica a todas las manufacturas y otorgó en principio un CERTEX de 15 % sobre el valor FOB exportado, siendo incrementado a fines de 1975 a una tasa de 20%. El sistema "B" fijó un reintegro de hasta 30 % del valor FOB posteriormente se incrementó a 35 %. Esta tasa, la establecía una comisión por producto y por empresa, previa evaluación, teniendo en cuenta entre otras cosas, el uso de recursos nacionales, el valor agregado, el grado de elaboración del producto, las condiciones del mercado de destino y los impuestos que gravan la transformación del producto.

Las modificaciones ocurridas durante la vigencia de estos dos sistemas 1969 - 1976, fueron básicamente para ampliar el número de productos beneficiados. Así, en 1972, se establece el CERTEX para bienes artesanales y agrícolas.

En mayo de 1976, como producto de la aguda crisis que afectó nuestro sector externo y debido a los notorios

defectos metodológicos y operativos del régimen inicial, se procede a reestructurar el sistema de promoción existente. Se establece cuatro tipos de CERTEX : **Básico, Descentralizado, Nuevo y Complementario** y se elaboró una relación de productos artesanales con un CERTEX único del 30 %.

Posteriormente, en 1978 se promulga la Ley de Operaciones de Exportación y la Ley de Promoción de Exportaciones No Tradicionales. Habría que añadir que la Promoción de Exportaciones No Tradicionales se acentuó hasta el año de 1980.

1.1.6 COMERCIO Y DESARROLLO EN EL UMBRAL DE LOS 90

La caída de la deuda, la carencia de flujos de capital de los mercados financieros, el menor ritmo del comercio y el deterioro de los precios de las materias primas configuraron durante los ochenta un entorno desfavorable para las naciones en desarrollo. Ello contribuyó a que ese periodo se calificara como el decenio perdido para el desarrollo.

Los mercados internacionales son el mecanismo transmisor del ambiente económico mundial a las economías en desarrollo.

En los últimos años de los ochenta las señales que enviaron fueron poco propicias.

en 1989 el crecimiento del Comercio Mundial se hizo más lento, lo que se reflejó en una disminución considerable del ritmo de expansión del comercio de

los países en desarrollo. Del mismo modo, el índice general de los precios de los productos básicos se debilitó, tendencia que a su vez se reflejó en una debilidad más pronunciada de los precios de los productos básicos que exportan los países en desarrollo. Sin embargo, en los mercados de capitales persistió y se acentuó el marcado contraste ya visible en años anteriores entre el auge general de los mercados y la creciente marginación de los países en desarrollo en esos mercados.

El volumen de las importaciones mundiales de 1989 tuvo un crecimiento de 7,5 % (ver cuadro N° 7) muy por debajo del incremento de 9,5 % de 1988. Esta caída en el ritmo importado se debió principalmente a la expansión más lenta de la producción en las economías de mercado desarrollados. Sin embargo, también se redujo de manera importante el crecimiento de algunas de las economías relativamente más industrializadas de Asia Sud-Oriental, lo que provocó una disminución de la demanda de bienes. Empero, el aumento de 1989 fue considerable en relación con el promedio de 4 % anual registrado de 1980 a 1988.

En 1989 las importaciones de Japón y la C.E.E. registraron un crecimiento más rápido que los de E.E.U.U. tendencia iniciada en 1987, aunque a un ritmo menor en el caso de la nación oriental. No obstante, las importaciones estadounidenses siguieron aumentando

a un ritmo superior que el del incremento de su producción.

Respecto de los países en vías de desarrollo, se señala que el decenio de los ochenta se caracterizó "por el crecimiento desigual del volúmen de comercio en los diferentes países y regiones y por la inestabilidad en los precios".

Ambas características se manifestaron claramente en 1989 año en el que en unos pocos países de Asia Sudoriental, las exportaciones de unas manufacturas cada vez más complejas, han seguido siendo dinámicas; en otros países de Asia Meridional y Occidental el crecimiento de las exportaciones se ha acelerado en relación con la primera mitad del decenio.

Sin embargo, en muchos países, particularmente de Africa y América Latina, los ingresos de exportación siguen estando a merced de los movimientos imprevisibles de los precios de los productos primarios; en otras, que se han dotado de una capacidad para exportar manufacturas, la inestabilidad interna y la carga de la deuda no permitieron una expansión autosostenida de las exportaciones y de la producción.

En 1989 disminuyó la participación de los países en desarrollo en las importaciones (cuadro N° 7) tras una recuperación en 1987- 1988, a partir de niveles anteriores muy deprimidos, en 1989 el deterioro persistió.

Entre las razones de esta tendencia destaca que "en la mayor parte de esos países las importaciones siguen viéndose afectadas por la deuda acumulada y por la dificultad para obtener divisas de otras fuentes". Las compras totales de los países en desarrollo aumentaron casi 6 % en 1989, tasa muy inferior al 14,7 % de 1988. La disminución afectó a todas las regiones en desarrollo. En la mayor parte de los grupos de naciones el ritmo de las compras al exterior se estancó e incluso en algunos casos hubo caídas absolutas. En el caso específico de América Latina las compras al exterior crecieron muy poco en 1989 y los de Africa del Sur, Sahara se estancaron debido a la disminución en los ingresos por ventas de bebidas tropicales y a los esfuerzos dedicados a los programas de ajuste.

En cuanto a las exportaciones (ver cuadro N° 8) en el año 1989 se produjo una importante desaceleración del crecimiento (6 %), en comparación con el de 1988 de 13,5 %. Las de manufacturas y materias primas se vieron afectadas por el menor ritmo de crecimiento industrial en los países desarrollados con economías de mercado.

En el caso específico de América Latina las exportaciones, que se dirigieron principalmente a E.E.U.U., crecieron con mucha mayor lentitud en 1989. Las ventas de manufacturas de Brasil al mercado estadounidense disminuyeron 8,7 % y las de Argentina

14 %. En cambio, las de México aumentaron casi 15 % y llegaron a alrededor de 18 000 millones de dólares. También hubo aumento en las exportaciones de Chile, Colombia y Costa Rica.

Otro elemento que debilitó la posición externa de los países en desarrollo fue la evolución de las cotizaciones de los productos básicos. En 1989 el índice de precios de los productos básicos que exportan esas economías se mantuvo al mismo nivel que en el año previo.

1.2 EL PENSAMIENTO DE LA CEPAL

1.2.1 El modelo de desarrollo hacia afuera.— En el modelo primario exportador ... "la demanda externa es la fuente básica del dinamismo y la marcha del sistema está ligada íntimamente a sus tendencias y fluctuaciones. Por otra parte, sobra identificar al sector clave, el que podría llamarse "complejo exportador", entendido en un sentido más amplio que la sola actividad productiva, los otros sectores, en gran medida, se expanden o contraen a raíz de su influencia directa, o indirecta o trabajan para el: "exportación interna" de fuerza de trabajo, alimentos e insumos, establecimiento de infraestructuras adecuadas etc"... (4, pág. 29) como resultado del modelo primario-exportador ... "Se perfila el rasgo estructural matriz: la disociación entre las estructuras de producción y de gasto o demanda. La primera es "simple" y dominada por el sector primario

(de exportación o destino interno) la segunda, por obra del aumento del ingreso y la concentración del mismo, es considerablemente diversificada. Las manufacturas de consumo para los grupos de altos ingresos (al igual que los bienes de capital) son casi íntegramente adquiridas en el exterior" ... (4, págs. 29-30). La contracción se resuelve por el lado de las importaciones financiadas con los ingresos de la exportación primaria.

El análisis realizado muestra que en el modelo de crecimiento hacia afuera el sector exportador cumple un papel absolutamente clave y estratégico.

En efecto ... "el nivel de ingreso nacional, sus fluctuaciones, su ritmo de expansión, la distribución del ingreso nacional, el nivel de empleo, la situación fiscal, la balanza de pagos, el nivel y ritmo de expansión del gasto público así como el proceso de acumulación y de avances tecnológicos dependerán en una u otra forma de la naturaleza y comportamiento del sector exportador"... (5, pág. 315).

1.2.2 El modelo de desarrollo hacia adentro.- La diferencia con la modalidad anterior es el cambio del foco del dinamismo, es decir, la demanda exterior de productos básicos cede su posición a la demanda interna.

Este modelo no implica una inclinación hacia la autarquía o la subestimación del comercio exterior.

Las transacciones externas continúan desempeñando un

papel primordial en el nuevo modelo de desarrollo.

La industrialización tiene como eje la expansión fabril. Dice la **CEPAL** que existieron varios motivos para el cambio: uno de carácter general, que ve en la industrialización una transformación de las estructuras económicas inherentes al proceso de desarrollo.

Otro, más específico, es la respuesta frente al trastorno del intercambio con el exterior.

Desde este punto de vista, puede diferenciarse dos situaciones:

La Primera, que abarca los años posteriores de la crisis del liberalismo y época de la guerra, el que creó obstáculos para conseguir bienes y servicios debido a la caída del ingreso de divisas y las restricciones impuestas en los países abastecedores.

La Segunda (período de post-guerra) se da un estrangulamiento del sector externo en el sentido en que las divisas disponibles resultan insuficientes para satisfacer la demanda de importaciones generadas por el crecimiento del ingreso interno.

Cabe recalcar que el proceso de industrialización vía sustitución de importaciones se dió mediante dos fases ... "La primera llevaba consigo limitaciones intrínsecas; consistía en la instalación de industrias de consumo corriente, tejidos, productos de cuero, alimentos elaborados, confecciones, cuya producción se hacía viable por el crecimiento del ingreso disponible para

el consumo, impulsado por la expansión de las exportaciones. Además el proceso de urbanización creaba nuevas exigencias en el sector de la construcción. Nótese que esas industrias son de escaso poder germinativo.

La elasticidad de la oferta de mano de obra permitía que el crecimiento del sector industrial se haga a tasas de salarios constantes.

No se diversificó la producción industrial, sino se adiciona unidades similares en ciertos sectores, a través de la importación de equipos.

Las inversiones de infraestructura y las inversiones industriales encontraban facilidades de financiamiento fuera del país, vinculada a la adquisición de equipos y tecnologías en centros extranjeros.

Esta dependencia financiera subsidiaba la adquisición de equipos a abastecedores extranjeros, reduciendo la actividad industrial al procesamiento de materias primas locales con equipos importados o a la terminación de bienes de consumo importados semielaborados. Por tal motivo los requerimientos de asimilación tecnológica estaban limitados, es así que la asistencia mecánica a las industrias existentes se limitaba a la sustitución de piezas.

La segunda fase del proceso de sustitución de importaciones, se define como el aumento de la participación de las importaciones en el producto.

La crisis de 1929, que adoptó inicialmente la forma de

una contracción de la capacidad para importar, provocó en esos países latinoamericanos depreciaciones cambiarias que pusieron en marcha procesos inflacionarios. Ambos factores elevaron la tasa de rentabilidad del núcleo industrial ligado al mercado interno.

La sustitución de importaciones se concretó en aquellos países que ya habían pasado por la primera fase de industrialización, es decir en aquellas que ya poseían un núcleo significativo de industrias de bienes de consumo corriente. De manera general esas industrias, permiten una utilización más intensiva de los equipos y otras instalaciones, mediante la adición de turnos de trabajo. Así se puede incrementar la oferta, sin inversión previa de capital fijo, esto es, sin importar equipos adicionales. Junto a esa elasticidad de la oferta, la otra condición esencial para la sustitución de importaciones es que ocurra una expansión del ingreso monetario capaz de anular el efecto depresivo de la contracción de las actividades de exportación en el nivel de empleo.

Esa condición fue más fácil de darse en países de agricultura permanente por ejem: Brasil (café).

En los países en los que ya existía una experiencia metalúrgica importante, (México), o donde la acción del gobierno se sintió con la promoción de industrias básicas, el proceso de sustitución se prolongó y ganó profundidad.

La acción estatal al impulsar la creación de industrias básicas abriría una tercera fase del proceso latinoamericano de industrialización. En Colombia, Perú y Venezuela hubo iniciativas gubernamentales encaminadas a la instalación de industrias básicas, incluso la siderúrgica, ya a mediados de los cincuenta. Cabe señalar que esta industrialización se ha venido haciendo con una participación importante de grupos internacionales y busca una amplia integración con el sector exportador.

Teniendo en cuenta el control extranjero de las inversiones industriales, que implica un elevado contenido de insumos importados y las dimensiones de los respectivos mercados nacionales, se deduce que la industrialización sustitutiva de importaciones posee una eficacia relativamente menor, como factor de transformación de las estructuras en los países en que recién se implantó a partir de la década del 50" ... (6, págs. 133-170).

A fines de la década de 1960 y ante los fracasos documentados del proceso de industrialización en América Latina, Prebisch argumentó que dicho proceso tuvo fundamentalmente tres fallas que implicaron tasas relativamente bajas de crecimiento con respecto a países que incidieron en políticas más abiertas de comercio.

1° Toda actividad industrial se dirigió primariamente

hacia el mercado interno.

2° La elección de las industrias se hizo por razones circunstanciales más que por razones de economicidad.

3° La industrialización no corrigió la vulnerabilidad exterior de los países latinoamericanos. Así, el tipo de industrialización con énfasis en productos de consumo final y altamente dependiente de insumos y bienes de capital importado, determinó que la tasa de crecimiento del producto esté determinada por las exportaciones y la elasticidad ingreso por importaciones.

Consecuentemente, el límite del crecimiento fue el sector externo.

Al respecto la **CEPAL** sostiene que la "dependencia externa" se convierte en una de las principales variables explicativas de la situación del sub-desarrollo en los países de América Latina, y ella se asocia a los problemas que enfrenta el comercio exterior. Esta "dependencia externa" se caracteriza, según la **CEPAL**, por la importación de productos manufacturados desde los centros metropolitanos y por la presión persistente a la baja de salarios y precios de los bienes de producción primaria; y se explica, a su vez, porque no hay desarrollo, en especial desarrollo industrial, que permita sustituir importaciones y haga posible absor-

ber la fuerza de trabajo de los sectores primarios; y no existe desarrollo porque hay "dependencia externa".

Sin embargo, la dependencia se manifiesta con mayor intensidad al comprometerse la industrialización sustitutiva con el capital extranjero, mediante la instalación en nuestros países de subsidiarias de las empresas del centro dominante, que permitió controlar los mercados internos de América Latina. Esta instalación del capital extranjero en nuestras economías agudiza mucho más los problemas del Comercio Exterior.

CAPITULO II: PRINCIPALES MECANISMOS QUE PROMOCIONARON LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DURANTE 1980 - 1990

2.1 INCENTIVOS ADUANEROS

2.1.1 EXONERACION DE GRAVAMENES

Los productos no tradicionales poseían la exoneración total y automática de los derechos aduaneros y otros impuestos que afectaban la exportación, así como el impuesto a los bienes y servicios. Tales normas rigieron hasta setiembre de 1990 en que se llevó a cabo una reestructuración del arancel General de Aduanas estableciéndose sólo tres tasas arancelarias para las importaciones: 15 %, 25 % y 50 %. Se eliminó las sobre tasas a la importación existentes y se estableció una sobre tasa temporal del 0 % para las importaciones afectas a las tasas de 25 % y 50 %. Por otro lado, se dejó sin efecto todas las exoneraciones y beneficios arancelarios que establecían tasas distintas a las señaladas, a excepción de las aplicadas a convenios internacionales, zonas francas, donaciones y universidades, así como las importaciones efectuadas por el BCRP.

Para acogerse a este incentivo, no era necesario ningún trámite previo y se hacía efectivo en el mismo momento de la exportación (D.L. 22342- Art.3ro). Su finalidad era impedir que se exporten impuestos internos, es decir, que el precio de nuestros productos

no tradicionales se vea inflado con una carga tributaria interna que les reste competitividad en el exterior.

2.1.2 ADMISION TEMPORAL

Mediante éste incentivo se permitió el ingreso al país de materias primas y/o productos intermedios con franquicia de derechos, que luego serán transformados industrialmente, para ser destinados en forma exclusiva para la exportación (D.L. 20165 y normas reglamentarias).

Para que las materias primas o productos intermedios ingresen al país mediante este régimen y no pagar derechos de aduana, se debería cumplir con ciertos requisitos, tales como :

- Ser destinados a transformaciones de carácter industrial que aumenten su valor agregado y modifiquen su estado original.
- Ser utilizados únicamente en bienes destinados a la exportación y/o bienes intermedios que vayan a ser exportados.
- Ser más competitivos en calidad, precio, volumen u oportunidad que los insumos nacionales similares.
- Ser claramente identificados en cuanto a su especificación y cuantía, mediante un coeficiente de insumo/producto.

De otro lado, las empresas que se acogieron en el pe-

riodo tanto de 1980 - 1990 debieron cumplir con los requisitos siguientes :

- Producir bienes terminados para la exportación y/o bienes intermedios que vayan a ser exportados.
- Que su producto cuente con un mínimo de 30 % de componente nacional (mano de obra, insumos, valor agregado) en el costo total de manufacturas por unidad producida.
- Contar con un recinto industrial para el almacenamiento exclusivo de las mecaderías admitidas temporalmente, dentro y fuera de la empresa.
- Llevar registros contables especiales para las operaciones del régimen.
- Estar inscrita en el Registro Nacional de Importaciones.

De otro lado, la reposición de materias primas constituyó un mecanismo complementario a la admisión temporal, consistente en que el exportador que ha utilizado insumos importados bajo el régimen regular, en la elaboración de un producto destinado a la exportación, podía importar con liberación de derechos una cantidad igual a la utilizada, siempre y cuando cuente con un programa de admisión temporal previamente aprobado.

2.2 MECANISMOS FISCALES

Cuyo tratamiento vendría expresado en el **CERTEX**, el cual es tratado en nuestro siguiente capítulo.

2.3 MECANISMOS CAMBIARIOS (Monetarios)

Los incentivos provenientes de la política cambiaria que se aplicaron en el periodo: 1980 - 1990 estuvieron orientados a promover las exportaciones de productos no tradicionales y estuvieron regulados por el Mercado Unico de Cambios (D.L. 21953 de 1-10-77) y el Mercado Financiero. Respecto al primer régimen, establecía entre sus principales postulados lo siguiente :

- Las personas residentes vendían obligatoriamente al Sistema Bancario la moneda extranjera que percibían o la depositaban en las cuentas en moneda extranjera.
- Las personas no residentes que ingresaban al país, realizaban sus operaciones de cambio sólo en el Sistema Bancario o mediante Agentes Autorizados.
- El BCRP tenía el derecho preferente para comprar la moneda extranjera para el cumplimiento de sus funciones, abonando su valor en moneda nacional al tipo de cambio medio neto de la compra del mercado, registrada por la Superintendencia de Banca y Seguros al cierre de las operaciones del día anterior.

En el ámbito de las exportaciones este régimen establecía :

- La celebración de contratos en monedas extranje-

ras por servicios de fletes de transporte internacional y por pre-financiamiento de exportaciones.

- Creaba el Certificado de moneda extranjera, que era emitido por el BCRP, hasta por el 55 % del valor recibido por la exportación, el saldo (45 %) se entregaba al exportador en moneda nacional al tipo de cambio medio neto de compra del mercado, registrado por la Superintendencia de Banca y Seguros.
- El pago de comisiones y otros gastos correspondientes a representantes o agentes en el exterior de residentes exportadores de productos no tradicionales hasta el 8 % del valor FOB (de excederse éste, el BCRP debía aprobar mayores pagos).
- La autorización al exportador para adquirir en los bancos comerciales la moneda extranjera necesaria para la contratación de fletes, si es que los exportadores efectuaban ventas al exterior en términos **CYF** o **CIF** (Los bancos del país atendían la venta de la moneda extranjera con carácter provisional y con cargo a una cuenta en moneda extranjera, que era respaldada con una cuenta especial acreedora en moneda nacional, o mediante pagarés que eran regularizados en la oportunidad en que el exportador percibía el valor de la exportación).

Las demás regulaciones estaban contenidas en diversas resoluciones cambiarias que para tal efecto el BCRP emitía, sujeto a la política que formulaba el Ministerio de Economía y Finanzas respecto al Mercado Financiero. Esto empezó a regir desde julio de 1986 bajo dos modalidades: **El Mercado Financiero de Moneda Extranjera y el Mercado Financiero de Moneda Extranjera de Libre Circulación.**

Posteriormente en julio de 1987 se dispuso un reordenamiento del Mercado Cambiario, eliminándose el Mercado Financiero de Moneda Extranjera y fijándose el Tipo de Cambio del MUC.

Sin embargo en agosto de 1990 se produjo la última modificación en el mercado cambiario en lo que va de nuestro periodo de estudio, ya que con la nueva administración gubernamental se pasó a un sistema de flotación cambiaria en el que el tipo de cambio equilibra la oferta y demanda de divisas.

Asimismo, fueron adoptadas medidas de liberalización en relación a las operaciones cambiarias.

2.4 MECANISMOS FINANCIEROS

Los mecanismos financieros de mayor uso en nuestro periodo de estudio : 1980 - 1990 están expresados a través del **SECREX** y el **FENT**.

2.4.1 SECREX

El Seguro de Crédito a la Exportación (**SECREX**) fue creado en octubre de 1972, mediante Decreto Ley

19568, siendo administrado por el Banco de la Nación, con el Fondo Especial de Garantía como respaldo económico del Estado. En 1975, la Compañía Popular y Provenir asumió la administración mediante Decreto Ley 21000. El **SECRETX**, no tuvo mayor éxito como mecanismo de promoción por falta de eficiencia, demoras en los pagos y poco volumen de operaciones que impedían diversificar el riesgo y por lo tanto disminuir los costos.

La ley de Promoción de Exportaciones No Tradicionales (Decreto Ley 22342), crea un nuevo planteamiento institucional para el seguro que permitía, entre otras cosas, la participación de las empresas locales en la gestión del mismo.

Asimismo, a partir de 1978 se obliga a que todas las operaciones de exportación sean cubiertas por un seguro, excepto aquellas que contaban con un aval bancario documentario.

En octubre de 1979 mediante Decreto Supremo 14179 se autorizó la creación de la Empresa Privada y Especializada **SECRETX** administradora del seguro, iniciando sus actividades el 1 de enero de 1980 con capital de las compañías de seguros, los bancos y el **FOPEX**.

Por otro lado, contaba con el respaldo, del Fondo de Garantía, cuyo aporte venía del **BCRP**.

En un mercado competitivo y regulado por los compradores el crédito adquiere gran importancia, pero por

desconocimiento es a veces muy difícil calificar al cliente o realizar la cobranza.

La razón de ser del **SECRETX** era la de asegurar al exportador de aquellos riesgos comerciales y cambios de política económica relacionados con las operaciones de exportación que pueden ocasionarle una pérdida, bien sea como consecuencia de la imposibilidad de efectuar la exportación y/o de la falta de pago total o parcial del crédito que hubiese otorgado a su comprador.

En la actualidad, el seguro está a cargo de la Compañía Peruana de Seguros de Crédito a la Exportación S.A. Sus accionistas son compañías de seguros y reaseguros, con un capital mayoritario, seguido de los bancos comerciales entre otros.

2.4.2 **FENT**

El Fondo de Exportaciones No Tradicionales (**FENT**), fue creado mediante D.L. 19625 del 28 de noviembre de 1972 en reemplazo del Fondo de Exportaciones Manufactureras (**FEM**), bajo la administración del Banco Industrial del Perú (**BIP**). Así el **BCRP** transfirió al **BIP** los recursos del **FEM**, esto es, las colocaciones y lo pendiente de colocar que en total alcanzarían a S/. 223 103 323,75 (antiguos).

La finalidad de la creación del **FENT** fue la de promover Las Exportaciones no Tradicionales con el propósito de lograr la modificación cualitativa de la estruc-

tura del comercio exterior del país.

Las modalidades crediticias estaban en función del:

- Sujeto del crédito.
- Crédito al proveedor (**exportador**)
- Crédito al comprador (**importador**)
- Naturaleza del crédito
 - **Pre - embarque**
 - **Post - embarque**
 - **Formación de stocks**
 - **Asistencia técnica**

Sin embargo en la realidad de las cuatro modalidades de financiamiento sólo se utilizó el crédito de pre y post-embarque cuyo financiamiento en el **primer** de los casos alcanzaba hasta el 80 % del valor **FOB** de exportación; en el **segundo** de los casos se adelantaba al exportador hasta el 90 % del valor **FOB** de la exportación y en el caso de que el transporte se realice en líneas nacionales podía financiarse hasta el 80 % del valor **CIF** de la misma.

En noviembre de 1983, el crédito **FENT** regresó a ser administrado por el **BCRP** el que desembolsaba directamente a todo el Sistema Financiero sin intermediación del **BIP**.

Posteriormente, en junio de 1990, por acuerdo del directorio del instituto emisor, el **FENT** fue suspendido, eliminándose en agosto del mismo año.

Durante nuestro periodo de análisis se revela que

existe una alta concentración de la línea **FENT** en pocas empresas y en un reducido número de productos que no son prioritarios para el desarrollo nacional, dado su escaso valor agregado, tales como el concentrado protéico, los tops de alpaca, el zinc aleado y las fibras acrílicas.

Cabe remarcar que el costo del **FENT** aumentó continuamente desde 1980, debido a los mayores desembolsos y a la ampliación del diferencial de tasas de interés.

CAPITULO III : ANALISIS DEL CERTEX DURANTE EL PERIODO
1980 - 1990

3.1 EL CERTEX DURANTE EL PERIODO : 1980 - 1990

3.1.1 EVOLUCION : 1980 - 1985

Si bien a partir de mayo de 1976 hasta el año 1980 se acentuó la promoción comercial (así por ejemplo, en 1978 se promulgó la Ley de Operaciones de Exportación y la Ley de Promoción de Exportación no Tradicional), sin embargo, los cambios más significativos para mejorar las normas y reglas concernientes a las Exportaciones no Tradicionales se dieron en el transcurso del año 1981 con la promulgación del D.L. 195, Ley del Sistema Operativo de Comercio Exterior y el D.L. 026, Ley de Reajuste del CERTEX. En este último dispositivo se cambió sustancialmente el CERTEX básico, el cual de un máximo de 30 % pasó a dividirse en tres niveles: 22 %, 20 % y 15 % respectivamente, para productos de alto, mediano y menor valor agregado.

Asimismo, se redujo la lista de productos susceptibles de recibir CERTEX.

Dejaron de recibir CERTEX, por ejemplo: (pescado congelado, productos agrícolas, artesanía de oro, etc) y se suprimió el CERTEX adicional del 2 % para productos nuevos y el CERTEX complementario del 10 % para situaciones especiales.

Por otro lado, hasta antes de la dación de este dispositivo, las exportaciones promovidas recibían el

98 % del nivel del **CERTEX** debido a que el 2 % se trasladaba al Fondo de Promoción de Exportaciones (**FOPEX**) La nueva legislación agregó una deducción adicional del 10 %, destinada a las municipalidades del lugar en que se producía el producto exportado, por lo tanto los exportadores sólo recibían el 88 % del **CERTEX** correspondiente.

En julio de 1983, mediante D.S. 278-83-EFC se estableció que el tipo de cambio aplicable para la liquidación del **CERTEX** debía ser el vigente en el día útil anterior a su fecha de emisión.

Asimismo, se determinó que el tipo de cambio aplicable para la devolución del **CERTEX** debía ser el vigente en el día hábil anterior a la fecha de la devolución.

Antes de este dispositivo el tipo de cambio utilizado para la liquidación era el vigente en la fecha de embarque.

Al finalizar 1983, por D.S. 618-83-EFC se produce modificaciones en la lista de productos con **CERTEX** básico y se repone el reintegro para una serie de productos a los cuales se les había suprimido en Enero de 1981 (**aves de corral, legumbres, hortalizas, frutas, maíz blanco, achiote, pimientos, etc**), considerándose un reintegro básico del 15 %.

En julio de 1984, se produce la última reforma significativa en los niveles y modalidades del **CERTEX** con la promulgación del D.L. 291, su reglamentación

aprobada por D.S. 385-84-EFC y la emisión de la lista de productos calificados con derecho a **CERTEX** mediante el D.S. 387-84-EFC y la R.M. 428-84-EFC/16.

Dentro de este contexto, se estableció una lista calificada "A" de productos con derecho al reintegro tributario compensatorio básico. Los criterios utilizados para elaborar dicha lista fueron, los siguientes: el grado de utilización de insumos nacionales, la intensidad en el uso de mano de obra nacional, el nivel de valor agregado, el uso de tecnología nacional y el monto de devolución de los tributos que gravan la producción.

Asimismo, se definió una lista "B" de productos con reintegro adicional descentralizado (con una tasa del 10 %), y una lista "D" de productos con reintegro compensatorio complementario con tasas de hasta 10 %. Además, se definieron los productos que gozarían de **CERTEX** artesanal con una tasa única del 35 %, denominada lista "C".

Ese mismo año mediante D.L. 292 se aprobó continuar otorgando a las Empresas Comerciales de Exportación No Tradicional, (ver 7, art. 1°) el **CERTEX** adicional del 1 % que antes se otorgaba a los consorcios de exportación.

El artículo 1° del D.L. 292 del 20 de julio de 1984 definía como Empresa Comercial de Exportación No Tradicional, a aquella empresa que tuviera como objetivo

principal la comercialización de productos de exportación no tradicional en el exterior.

En noviembre de 1985, mediante D.S. 441-85-EF, se estableció el requisito de presentar la constancia de entrega de moneda extranjera al BCRP, para poder solicitar el CERTEX.

Este dispositivo legal marca un cambio en la historia del Régimen de Reintegros Tributarios, toda vez que permitió una mejor administración del incentivo otorgándose sólo a los que habían cumplido con entregar a dicho banco las divisas provenientes de las exportaciones.

3.1.2 EVOLUCION : 1986 - 1990

A partir de 1986, el Régimen de Reintegros Tributarios (dentro del marco establecido por el D.L. 291) sufrió diversas modificaciones como: la inclusión y/o exclusión de partidas en la lista de productos con derecho de CERTEX; la eliminación y creación de requisitos para solicitar el Reintegro Tributario, etc. Entre las variaciones más importantes destaca el tipo de cambio aplicable para la liquidación del CERTEX. Así, en diciembre de 1986, se estableció mediante D.S. 396-86-EF que el tipo de cambio aplicable para esta liquidación debía ser el del Mercado Financiero.

Con la desaparición del Mercado Financiero en julio de 1987, se modificó el tipo de cambio aplicable para la liquidación del CERTEX, a través del D.S. 222-87-EF,

estableciéndose que el tipo de cambio sea el de redención de los **Certificados de Moneda Extranjera**, provenientes de las exportaciones, el mismo que variaba periódicamente mediante Resoluciones Cambiarias emitidas por el BCRP. Además, ese mismo año se otorgó un **CERTEX** adicional del 1 % para las empresas inscritas en el Registro de Empresas Comercializadoras de Exportaciones No Tradicionales.

Este tipo de cambio duró desde el 27 de noviembre de 1987 hasta 1988, en que por D.S. 141-88-PCM, se estableció que el tipo de cambio para la liquidación del **CERTEX** sea el **MUC** del día útil anterior a la liquidación.

Con respecto a los **CERTEX** por exportación de confecciones, cuyo régimen fue implementado mediante D.S. 019-88-PCM, y con la finalidad de dar trato preferencial a las exportaciones de confecciones elaboradas con algodón, lana de ovino y pelos finos de alpaca (D.S. 019-88-PCM), se otorgó un reintegro compensatorio único de 35 % y para las confecciones elaboradas fuera de las provincias de Lima y Callao, un reintegro compensatorio de 10 % sin el tope a que se refiere el artículo 1° del D.L. 291. Asimismo, se establecía un tipo de cambio especial para la liquidación de dichos reintegros de acuerdo a lo dispuesto por la R.C. 001-89-EF/90.

Del mismo modo, siguiendo la política de promoción

selectiva, en abril de 1989, mediante D.S. 073-89-EF se declaró de preferente interés nacional y social el fomento de la acuicultura, otorgándose a partir de esta fecha, a la exportación de estos productos, un reintegro básico del 25 % y un reintegro tributario compensatorio complementario del 10 %, sin perjuicio del reintegro adicional por descentralización cuando las empresas productoras tenían su centro de producción ubicado fuera de las provincias de Lima y Callao.

Asimismo en diciembre de 1989 se dió el D.S. 281-89-EF en el que se estableció que las exportaciones de productos frutícolas en estado fresco, cuyos embarques se efectuaran entre el 1° de noviembre de 1989 y el 31 de marzo de 1990, gozarían excepcionalmente, de un reintegro tributario compensatorio único de 45 %, en sustitución de los reintegros tributarios que les pudiera corresponder.

Asimismo, en febrero de 1990 mediante el D.S. 012-90-PCM se decidió prorrogar la vigencia de la R.M. N°428-84-EF/16 hasta el 31 de diciembre de 1990.

Posteriormente en el mes de agosto mediante D.S. 228-90-EF (artículo 9), se estableció la reducción temporal (hasta el 31 de diciembre de 1990) del porcentaje del CERTEX así:

- El Reintegro Tributario Compensatorio adicional por descentralización (al que se refería el D.L. 291)

sólo se otorgaría a los productos agrarios y agro-industriales.

- El Reintegro Tributario Básico y por Descentralización para productos artesanales (al que se refería el D.L. 291) no excedería de 20 %.
- Se suspendió el otorgamiento de los reintegros tributarios compensatorios, complementarios y compensatorio adicional para las empresas comerciales de exportación no tradicional a las que hacía referencia el Decreto Legislativo 291.
- El reintegro tributario compensatorio único (al que se hacía referencia en el artículo 7° del D.S. 019-88-PCM del 23/2/88 se redujo a 10 %.
- Las exportaciones de productos (a las que se refería el artículo 7° del D.S. 073-89-EF del 20/4/89) se acogieron a un reintegro tributario compensatorio único de 10 % en sustitución a los reintegros mencionados en el citado artículo.

Posteriormente, mediante D.L.622, artículo 8°, del mes de noviembre se dejó sin efecto el beneficio del reintegro tributario a la exportación. Cerca de un mes después, mediante D.S. 333-90-EF, se precisaron los efectos del artículo 8° del D.L. 622.

3.2 EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES Y EL CERTEX

3.2.1 DURANTE EL PERIODO : 1980 - 1985

Las Exportaciones No tradicionales durante el periodo de 1980 - 1985 (ver cuadro N° 9, columna n° 2)

muestran un relativo estancamiento con cierta tendencia a la baja.

El promedio anual exportado en este periodo alcanzó los US\$ 662.3 millones y la participación relativa de estas exportaciones sobre el total exportado fue de aproximadamente 22 %.

Sin embargo habría que agregar que durante 1980 - 1985 se vislumbraron dos acontecimientos de gran importancia para las Exportaciones No Tradicionales.

El primero de ellos entre 1979 - 1981; caracterizado por el Boom Externo y descuido de las exportaciones de manufacturas, que tiene como centro de atención la elevación de los precios internacionales de nuestros principales productos primarios de exportación. Así en 1979 los precios internacionales de los principales productos de exportación tradicional se elevaron significativamente y llevaron a un incremento en los términos de intercambio del orden del 50 %.

Esto condujo a un aumento de aproximadamente 1 600 millones de dólares en las reservas internacionales, lo que llevó a un cambio importante en la política macroeconómica.

Efectivamente, una vez que la escasez de divisas dejó de ser apremiante, los instrumentos de política económica dejaron de lado el objetivo de obtener el equilibrio externo y se plantearon el objetivo de reducir la inflación (la inflación en 1978 fue del 73 %).

El alza en los precios internacionales de los principales productos primarios de exportación del Perú continuó, aunque a un menor ritmo, durante 1980 y el primer semestre de 1981. A pesar de que el boom en los precios de exportación condujo a un considerable incremento en las reservas internacionales, facilitó la recuperación del nivel de actividad económica y contribuyó a la reducción del déficit fiscal, también constituyó un serio problema para los esfuerzos de estabilización del gobierno. Efectivamente, tanto la incapacidad del BCRP para esterilizar un flujo de divisas hacia el país de la magnitud del que se estaba registrando, como la existencia de un nivel excesivo de barreras arancelarias y para arancelarias, hacían que el shock externo pudiese 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.

Por un lado, se liberalizó gradualmente la cuenta corriente de la balanza de pagos con los objetivos de limitar el incremento neto en las reservas internacionales del país y de reintroducir la competencia externa (importaciones). Por otro lado, en febrero de 1979, el BCRP, comenzó a preanunciar trimestralmente el tipo de cambio con el objetivo de controlar y reducir las expectativas inflacionarias. A través de esta política

se logró una apreciación del Tipo de Cambio Real (TCR) (entre diciembre de 1978 y julio de 1980, se redujo en 17 %).

El gobierno que se instaló en julio de 1980 continuó con éstas políticas y aunque se dejó de preanunciar el tipo de cambio, durante los primeros veinte meses de la segunda administración de Belaúnde, el TCR fue apreciado en más de 20 %.

... "Por otro lado, a inicios de 1981 se decretó una reducción en las tasas de CERTEX y en el número de productos con derecho a él" ... (ver 8, págs. 77-78)

Los objetivos de esta reforma fueron, por un lado, reducir las distorsiones en los precios relativos y, por otro, reducir los gastos del Gobierno Central.

... "Durante este periodo de bonanza de precios internacionales se descuidó totalmente la promoción de exportaciones manufactureras; más aún, la política macroeconómica, redujo significativamente la rentabilidad de la actividad exportadora no tradicional" ... (ver 9, págs. 21-22).

El segundo de ellos entre 1982 - 1985, caracterizado por la crisis de Balanza de Pagos, dolarización y el alto costo de promover las exportaciones. Los precios internacionales de los principales productos primarios de exportación del Perú cayeron abruptamente durante el segundo semestre de 1981, marcando el comienzo de un periodo de precios deprimidos. Durante ese año el

índice de términos de intercambio disminuyó en 19 %, decreciendo en un 15 % adicional durante 1982.

Asimismo, el oneroso servicio de la deuda externa presionó fuertemente sobre las reservas internacionales del país. El boom externo había terminado.

En 1981 la cuenta corriente de la balanza de pagos registró su mayor déficit (US\$ 1 728 millones) y las reservas internacionales cayeron en más de 500 millones de dólares; en 1982 el déficit de la cuenta corriente aún sobrepasa los 1 500 millones de dólares. A pesar de estos déficits, el nivel de reservas 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 comercial y cambiaria.

Por un lado, la política cambiaria estuvo dirigida a incrementar el TCR (durante el segundo semestre de 1982, éste fue devaluado en 9,4 %). Por otro lado, se revirtió el proceso de liberalización de importaciones iniciado en 1979 (el arancel promedio se incrementó de 32 % en 1981 a 36 % en 1982 y se reintrodujeron algunas barreras para arancelarias).

Cabe notar que el proceso de dolarización en el cual se hallaba inmersa la economía incrementó significativamente el costo inflacionario asociado con la devaluación durante este periodo. Así es que para lograr

una depreciación de **TCR** menor al 10 % durante el segundo semestre de 1982 fue necesario devaluar el tipo de cambio nominal en casi 45 % durante estos seis meses.

Asimismo, la autoridad monetaria devaluó el tipo de cambio en más de 60 %, durante el primer semestre de 1983; sin embargo, dado que la inflación interna se aceleró y el dólar norteamericano continuó subiendo en los mercados internacionales, la depreciación del **TCR** multilateral fue menor de 4 %.

La aceleración de la inflación durante este periodo (el crecimiento acumulado de los precios entre enero y julio de 1983 fue de 68,8 %), indujo a que se recurriese nuevamente al uso del tipo de cambio como un instrumento para reducir las expectativas inflacionarias. En agosto el **BCRP** comenzó a preanunciar el tipo de cambio; el experimento duró hasta febrero de 1984. Durante este periodo el **TCR** fue apreciado en 10 %, la inflación, sin embargo, no descendió significativamente y llegó al 125 %.

A pesar del alto costo inflacionario de la devaluación del tipo de cambio, cabe notar que no existían muchos otros mecanismos para promover las **XNT**. Efectivamente, la viabilidad del **CERTEX** como mecanismo para promover las **XNT** había sido cuestionado a inicios de 1983 con la imposición por parte de los Estados Unidos de derechos compensatorios a las exportaciones peruanas de

textiles.

En 1984 los exportadores de textiles a los Estados Unidos tuvieron que renunciar a este tipo de incentivos para evitar la imposición de mayores derechos compensatorios por parte de las autoridades norteamericanas.

... "Evidentemente, a mediados de la década de los ochenta la promoción de XNT 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, estaba sujeto a represalias por parte de otros países" ... (ver 10, págs. 23-24).

A pesar de ello cabe mencionarse el traslado dispuesto a fines de 1984, pero válido para 1985, de 5 puntos porcentuales del CERTEX complementario al CERTEX básico y la elevación del CERTEX otorgado a los productos artesanales a 35 %, lo que contribuyó a atenuar la caída de las XNT que experimentaron una caída de 1985/84 de 1,6 % (ver cuadro 9).

Sin embargo las Exportaciones No Tradicionales acogidas al CERTEX experimentaron un crecimiento en 1985/84 de 8,5 %. Lo contrario lógicamente se experimentó con las Exportaciones No Tradicionales sin CERTEX que ex-

perimentarán una caída de 1985/84 del 18,7 %.

3.2.2 DURANTE EL PERIODO : 1986 - 1990

En 1986 como resultado de la política de reactivación económica, de ampliación y fortalecimiento de la producción orientada al mercado doméstico, las XNT experimentaron un deterioro del -9,2 %, aunque la participación relativa de las XNT sin **CERTEX** incrementaron su participación sobre el total de éstas (XNT) llegando a representar el 34,8 % de éstas. En cambio, en 1987 esta tendencia se revirtió, pues las XNT experimentaron un crecimiento promedio de 10,4 %, en tanto que las XNT sin **CERTEX** experimentaron una caída que las llevó a representar el 27,6 % de éstas (**ver cuadro 1**) en tanto que las XNT con **CERTEX** llegaron a representar el 72,4 % de las mismas. Debe observarse que el nivel alcanzado de nuestras XNT en 1987 no solamente es ligeramente superior al promedio durante el periodo 1980 - 1985, sino que además su participación relativa en el total exportado se eleva sensiblemente al 27 %, lo cual estaría indicando un mejoramiento en la diversificación de nuestras exportaciones totales.

En 1987 las XNT con **CERTEX** alcanzaron la cifra de US\$ 518,6 millones, es decir, US\$ 96 millones más que el nivel alcanzado en 1986, lo que significó un crecimiento aproximado de 22,7 %. Esto quiere decir que durante ese año el crecimiento favorable de nuestras XNT

(10,4 %) es explicado casi en su totalidad por aquella porción de XNT que se acogieron a los beneficios del **CERTEX** aunque obviamente éste no fue el único elemento que influyó positivamente en este resultado.

En 1988 se establece una asignación especial para confecciones de algodón, lana o alpaca. Por otra parte, se unificaron las tasas del **CERTEX** Básico y Complementario en una tasa única de 35 %, agregándose un 10 % para las exportaciones que se producían fuera de Lima - Callao.

Adicionalmente en 1988, las XNT con **CERTEX** alcanzaron un valor de US\$ 490,2 millones, es decir, un 64,80 % del total de exportaciones no tradicionales. Cabe destacarse que durante 1988 las XNT con **CERTEX** cayó en US\$ 28,5 millones respecto al año anterior.

Durante 1989 se establecieron un conjunto de importantes medidas referidas a las XNT tales como la declaración de interés nacional y social del fomento de la acuicultura, para lo cual se fijó un reintegro básico de 25 % además de un complementario de 10 % y la tasa correspondiente por descentralización.

Posteriormente en diciembre del mismo año se aplicó un reintegro compensatorio único de 45 % a los productos frutícolas en estado fresco cuyos embarques se realizaron entre el 1 de noviembre y el 31 de marzo de 1990.

Respecto al año 1990 se puede observar que las

exportaciones no tradicionales llegaron a representar US\$ 974 millones, experimentando una caída del 0,5 % respecto al año anterior; en tanto que las exportaciones no tradicionales sin CERTEX cayeron en un 22,7 %, lo cual se reflejó en un aumento de las exportaciones no tradicionales con CERTEX del 10,2 %, respecto al año anterior.

De otro lado, podemos observar que el monto promedio del CERTEX otorgado durante el periodo 1980-1985 (ver cuadro N° 9, columna 8) fue de US\$ 123 millones anuales.

En tanto que para los años 1986 a 1989 este promedio aumentó a US\$ 131 millones, es decir, creció en aproximadamente 7 %.

Analizando detenidamente estos resultados encontramos que el nivel del CERTEX otorgados en 1986 cayó con respecto a 1985 en 18,7 % debido a que ocurrió una contracción importante en las exportaciones no tradicionales. Sin embargo para 1987 a pesar que se experimentó una sustantiva recuperación de las exportaciones no tradicionales acogidas al CERTEX (22,7 %), el monto total del CERTEX otorgado aumentó en 18,3 %.

Esta situación contrasta con lo ocurrido en años anteriores, por ejemplo en 1982 cuando las exportaciones no tradicionales con CERTEX variaron en 1,5 % y el valor de los CERTEX otorgados en 11,6 %. En 1984 las exportaciones no tradicionales con CERTEX crecieron en

55,6 %, en tanto que el valor de los **CERTEX** otorgados aumentó en 51,3 %. En 1985 las exportaciones no tradicionales con **CERTEX** aumentó en sólo 8,5 % y los **CERTEX** otorgados en 7,3 %.

Durante 1988 se observó una caída de las exportaciones no tradicionales acogidas al **CERTEX** del 5,5 % en tanto que el monto total de los **CERTEX** aumentó en un 10,7 %. Situación contraria se observó durante 1989 cuando las exportaciones no tradicionales acogidas al **CERTEX** aumentaron en un 34,9 %, en tanto que el monto total de los **CERTEX** decayó en un 1,2 %.

Si adicionalmente analizamos la estimación del nivel del **CERTEX** promedio (ver cuadro N° 9, columna 9), observamos que durante el periodo 1980-1985 el **CERTEX** promedio alcanzó una tasa media anual de 27 % del valor FOB, mientras que en 1986 esta tasa descendió a 25,9 %, debido básicamente a la contracción de nuestras exportaciones con **CERTEX**.

Asimismo, en 1987 no obstante el crecimiento de dichas exportaciones, la tasa de **CERTEX** promedio descendió a 24,9 %, para incrementarse luego en 1988 a 29,2 %. En tanto, que en 1989 esta tasa descendió a 21,4 %, no obstante el crecimiento de las exportaciones no tradicionales con **CERTEX**.

Debemos indicar que la pérdida de estabilidad del **CERTEX** como elemento importante en la promoción de exportaciones no tradicionales estuvo motivado no sola-

mente por la coyuntura externa sino también por la inestabilidad interna por la que atravesó el país durante el periodo 1980 - 1990.

3.3 EL CERTEX Y TASA DE CAMBIO

El **CERTEX** constituyó un instrumento de promoción que afectaba al tipo de cambio real del exportador. La naturaleza de este instrumento era la de corregir en lo posible el conjunto de distorsiones introducidas fundamentalmente por la estructura tributaria, arancelaria y la desventaja producida por la tecnología atrasada que de una u otra manera afectaban directamente la rentabilidad del exportador. En otras palabras el **CERTEX** subsidiaba la existencia de una industria ineficiente cuyas raíces estaban en el modelo de industrialización por sustitución de importaciones. A través de la cual se planteó la promoción de **XNT** o industrialización de exportaciones no tradicionales.

Asimismo, el **CERTEX** constituyó un instrumento claramente discriminatorio ya que influyó sólo sobre las **XNT**. Sobre la base de estos conceptos, regularmente se infería que el rol promotor y la finalidad de otorgar competitividad del **CERTEX** se cumplía sólo si se adoptaba una política cambiaria "realista".

El **CERTEX** siempre otorgó un margen cambiario al exportador no tradicional, este margen fue calificado algunas veces como premio cambiario del **CERTEX**.

Las estimaciones de este margen pueden apreciarse en el cuadro N° 10. Por ejemplo, en 1982 otorgaron 91,5 millo-

nes de intis por concepto de CERTEX contra 445,4 millones de dólares de exportación que se acogieron a este mecanismo. El dinero entregado a los exportadores representó en promedio 0,21 intis por dólar (costo medio del dólar, columna N° 3), esto significó una sobre tasa cambiaria del orden de 29 % (columna 6), siendo la tasa de cambio promedio del exportador durante éste año igual a 0,9 intis por dólar (columna 5).

Haciendo este mismo cálculo para 1987 se encuentra que se otorgaron 2 732,2 millones de intis por concepto de CERTEX contra 518,6 millones de dólares de exportación que se vieron favorecidas por este instrumento. El aporte gubernamental se hizo en razón de 5,3 intis por dólar con lo que el premio cambiario alcanzó el nivel del 25 %.

En general, observando la columna 6 del cuadro N° 10, se encuentra que durante el periodo 1980-1985 el premio cambiario del CERTEX alcanzó un nivel aproximado de 27 % sobre la tasa de cambio de las XNT.

Respecto al periodo 1986-1990, se observa que en 1986 este margen se redujo a 26 % en tanto que en 1987 alcanzó un nivel de 25 %. Esta evolución al parecer indica que durante estos dos años el CERTEX, redujo su influencia como mecanismo "compensador" (suponiendo desajustes en el tipo de cambio), reduciendo su influencia como mecanismo de promoción.

Asimismo, durante 1988, el promedio cambiario del CERTEX se incrementó a 28 % sobre la tasa de cambio de las XNT. Posteriormente, durante 1989 el premio cambiario del CERTEX alcanzó el 21 % sobre la tasa de cambio de las XNT;

experimentándose una caída respecto al año anterior.

Respecto a 1990 el premio cambiario significó el más bajo del periodo: 1980 - 1990, alcanzando el 11,5 % sobre la tasa de cambio de las Exportaciones No Tradicionales.

3.4 COSTO FISCAL DEL CERTEX

El valor del **CERTEX** otorgado como porcentaje del ingreso corriente del Gobierno Central, es un indicador que mide la importancia para el Estado del Costo del **CERTEX**. Este coeficiente refleja en parte la inversión que realiza el Estado no sólo para dinamizar nuestras exportaciones, sino también para generar nuevos ingresos fiscales resultantes de los efectos multiplicadores generados por la propia dinámica del sector exportador no tradicional.

En el cuadro N° 11, podemos observar que el promedio anual de este coeficiente durante el periodo 1980 -1985 y 1986 - 1990 ha sido de 4,1 % y 4,3 %. Estos resultados indican que el costo fiscal del **CERTEX** otorgado para promocionar las exportaciones ha permanecido relativamente constante durante el periodo 1980 - 1990.

Analizando el costo para el Estado por **CERTEX** según exportaciones sectoriales (ver cuadro N° 12), se puede observar que el sector textil constituyó el más beneficiario del **CERTEX** así durante el periodo 1986 - 1990 recibió en promedio US\$ 50,5 millones de dólares, el sector pesquero con US\$ 17,7 millones de dólares, seguido del sector siderúrgico con US\$ 16,2 millones de dólares. Adicionalmente tomando una muestra representativa de 12 empresas beneficia-

rias del CERTEX durante los años 1987 y 1988 (ver cuadro N° 13), se observa una concentración del CERTEX en empresas textiles así por ejemplo: Industria Textil Piura S.A. que recibió el 3,2 % y 3,9 % del total del CERTEX bruto otorgado durante los años 1987 y 1988, seguido de Bayer Industrial S.A. que recibió el 2,6 % y 4,0 % del total del CERTEX bruto otorgado durante los años 1987 y 1988 entre otros.

CAPITULO IV : LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DURANTE 1980 - 1990

4.1 EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DURANTE 1980 - 1985

El crecimiento de las exportaciones no tradicionales fue significativo a partir de 1979, año en que se incrementan en 129,46 % en relación al año anterior y alcanzan a representar un 22 % de las exportaciones totales. El ritmo de "cruce" se mantiene en 1980 (ver cuadro N° 14) en el cual alcanzó a representar el 23,4 % de las exportaciones totales, en 1981 el 22,7 % y en 1982 el 20,8 %, aún cuando en términos absolutos no se alcanzó el nivel de 1980. El año 1983, representa el año en el que todos los indicadores económicos se encontraron en la línea roja de "peligro", las exportaciones no fueron la excepción, el agregado total decreció en un 13 %, mientras que el rubro "no tradicionales" pasó de US\$ 596,2 millones en 1982 a US\$ 453,9 millones en 1983, vale decir un decrecimiento del 23,9 % en términos absolutos y una menor participación en el agregado global de las exportaciones, alcanzando solamente el 18,2 %.

El cuadro N° 15-B nos muestra la estructura porcentual de los principales productos de exportación no tradicional. Durante el periodo 1980-1985 observamos que el sector textil, primero en importancia, presenta un doble comportamiento; así de 1980-1982 acrecienta año a año su valor ponderado en el rubro no tradicional, pasando del 26,55 % en 1980 a 40,26 % en 1982. En contraposición de 1983-1985, cae

su participación en el rubro no tradicional pasando de 37,45 % en 1983 a 34,16 % en 1985.

El sector pesquero es el segundo en importancia cualitativa y participación porcentual. Mientras los sectores químico, metal mecánico, agropecuario y sider-metalúrgicos, le siguen en importancia mientras que el sector de minerales no metálicos decrecen paulatinamente en importancia.

4.2 EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DURANTE 1986 - 1990

En este periodo la participación porcentual de las exportaciones no tradicionales fue en aumento pasando de un 25,8 % del total exportado en 1986 a un 29,7 % en 1990.

El sector textil a nivel de productos de exportación no tradicional sigue manteniendo su primacía tanto valorativo como porcentual a nivel de exportaciones no tradicionales (ver cuadros N° 15-A, 15-B). Sin embargo durante el periodo es destacable el comportamiento de la exportación de productos agropecuarios el cual pasó de US\$ 72 millones de dólares en 1986 a US\$ 115 millones de dólares en 1990.

El cuadro 16-B ilustra la estructura del mercado de exportaciones no tradicionales desde el punto de vista porcentual, en él observamos que a partir de 1981 el Grupo Andino deja de ser la región más importante como mercado para este tipo de exportaciones, lo cual se debió al impacto de la crisis en nuestros vecinos lo que resintió el poder de compra drásticamente. A partir de 1981, la importancia relativa de la región como mercado para nuestras exportaciones comienza a

disminuir, no solamente por la crisis internacional sino por la contradicción entre el discurso integracionista y el consenso práctico desintegracionista de los miembros del **Acuerdo de Cartagena**. Así tenemos que la participación porcentual del **Grupo Andino** pasó de un 28,24 % en 1980 a un 4,15 % en 1990.

Respecto a Estados Unidos es un mercado creciente desde 1979. Es así que en 1983, las importaciones norteamericanas en productos no tradicionales peruanos representó US\$ 164,460 millones de dólares; lo que significó una participación porcentual del 36,23 % del total exportado a los mercados externos. Al margen lógicamente ya que 1983 significó el fondo para el sector exportador no tradicional, motivado por la crisis externa desatada durante esos años.

Es necesario agregar que las exportaciones no tradicionales como porcentaje del producto bruto interno (**ver cuadro N° 17**) durante el periodo: 1980-1990; a experimentado un comportamiento inestable así durante el periodo : 1980-1985, pasó de un 4,9 % en 1980 a un 2,4 % en 1983. En tanto que durante el periodo : 1980-1990; experimentó su caída más drástica en 1987 representando el 2,1 %.

En términos generales se puede afirmar que el sector exportador no tradicional, como fuente generadora de divisas a lo largo del periodo : 1980-1990, ha experimentado un comportamiento inestable, motivado tanto por factores internos como de origen externo; cuyo análisis e influencia se ha tratado a lo largo de la investigación.

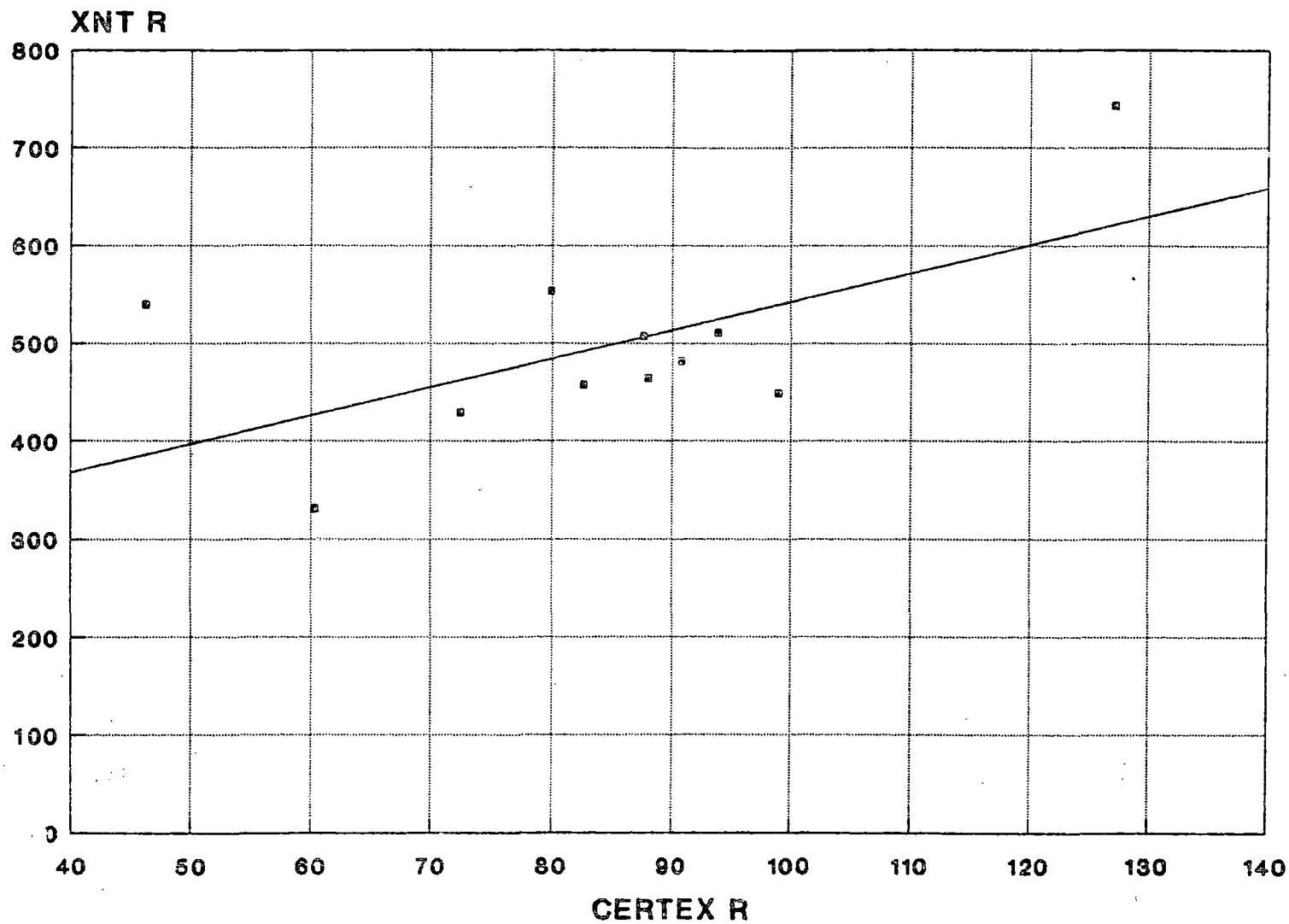
4.3 MODELO ECONOMETRICO

Antes de expresar el modelo de regresión voy a realizar la construcción de un diagrama de esparcimiento que constituye el primer paso para investigar la relación existente entre dos variables, la posición y forma de esta nube proporciona una idea del tipo de relación existente entre ambas variables.

A continuación se presenta los datos deflactados de la variable explicativa: **Certificado de Reintegro Tributario a las Exportaciones no Tradicionales** en millones de US\$ de 1979 (**CERTEX R**); así como también de la variable explicada: **Exportaciones no Tradicionales** expresada en millones de US\$ de 1979 (**XNT R**).

A Ñ O	Y = XNT R	X = CERTEX R
1980	743,3	127,1
1981	510,7	93,9
1982	448,6	98,9
1983	330,8	60,3
1984	507,2	87,5
1985	481,9	90,7
1986	429,3	72,4
1987	457,5	82,6
1988	464,5	87,9
1989	553,1	79,9
1990	539,1	46,2

DIAGRAMA DE ESPARCIMIENTO



El modelo que se presenta como parte de la investigación es el siguiente :

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X + \hat{u}$$

Donde :

Y = Exportaciones no Tradicionales expresado en millones de US\$ de 1979 (XNT).

X = Certificado de Reintegro a las Exportaciones no Tradicionales expresado en millones de US\$ de 1979 (CERTEX).

\hat{u} = Variable aleatoria.

β_0 y β_1 = Son los coeficientes de regresión.

El resultado de la estimación de Mínimos Cuadrados Ordinarios (CMO) de dicho modelo fue el siguiente :

$$\hat{Y} = 251,3154715 + 2,9130147 X$$

$$(111,9433342) \quad (1,2919758)$$

$$t = \quad (2,245) \quad (2,255)$$

$$R^2 = 0,3609615873$$

$$F = 5,08$$

$$t(0,25 ; 9) = 2,262 \quad F(0,05 ; 1,9) = 5,12$$

Donde se puede ver con claridad que los coeficientes de regresión no son estadísticamente significativos (β_0 y β_1); por cuanto la prueba de hipótesis (prueba de significancia) arrojó valores dentro de la región de aceptación.

Además por los resultados del coeficiente de determinación muestral (R^2), se puede concluir de que el CERTEX R, no explica adecuadamente el comportamiento de las XNT R. Lo que estaría demostrando que el comportamiento de nuestras expor-

taciones no tradicionales no está en función a un incentivo tributario como fue el **CERTEX** sino que por el contrario, la competitividad de las exportaciones no tradicionales en los mercados internacionales no depende solamente del manejo de la política de incentivos (reintegros tributarios, manejo del tipo de cambio), sino factores como son los ya mencionados a lo largo de la investigación.

CAPITULO V : CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- 1.- La principal conclusión de esta investigación, es que el **CFRTEX** como elemento de promoción de las exportaciones no tradicionales durante el periodo: 1980-1990 perdió influencia, lo cual estuvo explicado tanto por factores de orden interno como de orden externo. Entre los factores de orden interno esta la liberalidad en el manejo de este mecanismo, la existencia de un sector industrial altamente dependiente de insumos importados, el proceso inflacionario desencadenado durante el periodo de estudio que llevó a políticas del manejo del Sector Externo un tanto contraproducentes con nuestra realidad. Entre los factores de orden externo tenemos la coyuntura externa expresada en el proteccionismo de los mercados internacionales y la recesión de los países industrializados, lo cual se tradujo en una inestabilidad en las compras del resto del mundo de nuestros productos de exportación.
- 2.- Es necesario edificar una estrategia de desarrollo industrial que preste igual atención tanto al mercado doméstico como al mercado externo y que ambas opciones no sean mutuamente excluyentes ni objeto de tratamientos discriminatorios de la política económica.
- 3.- La discusión sobre temas referidos a las políticas de aliento a las exportaciones, surgen en nuestro país en momentos de aguda crisis. La noción de que el progreso de un país

como el Perú sólo puede tener lugar en un contexto de gran participación en el comercio mundial, parece no haberse aún implantado en la concepción económica de nuestra clase política, la cual sólo parece recurrir a la idea de "exportar" como recurso de emergencia ante la patética carencia de recursos de moneda extranjera para salir de la crisis.

- 4.- Se afirma que el régimen de promoción no parece haber generado la exportación de productos de elevado valor agregado doméstico, esto se explica porque el reintegro se otorgaba sobre el valor FOB de exportación y no únicamente sobre el valor agregado, como debía ser.
- 5.- En el Perú, así como en muchos países, el nivel y forma del CERTEX originó una serie de fraudes mediante exportaciones ficticias o mediante arreglos de los precios con empresas vinculadas a transnacionales. Lo que ocasionó en muchos casos que el país subsidie al exterior al venderse nuestros productos por debajo de los precios del mercado internacional.
- 6.- La imposibilidad de que la industrialización para la exportación como estrategia de desarrollo no haya dado resultado en países como Brasil y México que presentan mayores posibilidades de reproducción ampliada de capital, da una indicación de que en casos como el Perú donde las condiciones internas son muchos más restrictivas para la competencia internacional. La exportación no tradicional será sólo una prolongación de la producción para el mercado interno incluso una sustitución, donde las transnacionales poseen las

mayores ventajas, como ha ocurrido en los casos de Brasil y México y como ha sucedido aquí.

5.2 RECOMENDACIONES

- Debemos fomentar la exportación pero basada en productos en los cuales tengamos sólida sustentación económica y no en la creación de productos a los cuales se les ha dado competitividad artificialmente y que durarán tanto cuanto duren los incentivos.
- Si bien una política de fomento a las exportaciones es conveniente, esta no debe darse irrestrictamente. Se debe favorecer selectivamente a las actividades que dispongan de mayores ventajas comparativas con un conjunto de instrumentos que no sean tan costosos como el **CERTEX**.
- Propiciar la creación de **Industrias Netamente Exportadoras**, a diferencia de las actuales que en su gran mayoría varían su accionar entre el mercado interno y la exportación, según el beneficio coyuntural que brinde uno u otro.
- Creación o mejoramiento de la **Infraestructura de Servicios a la Exportación**, que permita disminuir los costos de producción y distribución (puertos, almacenes, cadenas de frío, sistemas de transporte, financiamiento y aspectos administrativos).
- Demás esta señalar que en estos momentos el desarrollo de las exportaciones es de vital importancia para el país, ya que es la única fuente segura de ingreso de divisas, y dentro de éstas las no tradicionales deben cubrir una porción cada vez más amplia. Asimismo, los productos manufacturados exportables deben ser capaces de generar los dólares que requiere para su producción -la compra de in-

sumos importados- y no utilizar las divisas generadas por la exportación de materias primas. En tal sentido, se requiere una mayor agresividad tanto en el aspecto de la producción como en el de la comercialización. En lo concerniente a la producción se requiere mejorar la competitividad de los productos exportados **-aminorando costos y mejorando la calidad-** y que esta repose más acentuadamente sobre un aumento de la productividad, a través de mejoras tecnológicas. El aumento de la oferta exportable debe entonces basarse no sólo en condiciones de volumen sino también de calidad garantizando una adecuada imagen en el exterior. En lo relativo a la comercialización es necesario un mayor énfasis. No debe olvidarse que tan importante como producir es saber vender y en esto (**en el marketing en el exterior**) parece que estamos rezagados con relación a otros países en desarrollo exportadores de productos no tradicionales. En consecuencia debe fortalecerse los mecanismos de penetración en los mercados más importantes, a través de una mayor difusión y un contacto más cercano con los compradores potenciales. La competitividad en su sentido más amplio esta basada en condiciones de producción y de comercialización. En este sentido para nosotros competitividad significa precios y condiciones de venta adecuados, calidad de la producción, existencia de servicios post-venta y seriedad en el cumplimiento de los plazos de entrega.

BIBLIOGRAFIA

- (1) **SUNKEL, Osvaldo** : "La crisis de la deuda del desarrollo en América Latina: el fin de una ilusión"
Grupo Editor Latinoamericano (GEL)
Buenos Aires - Argentina 1987.
- (2) **SUNKEL, Osvaldo** : "El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo"
FCE - México 1984, Décimo Séptima Edición.
- (3) **B.C.R.P.** : "La Moneda"
Año: 2, N° 13, agosto de 1989 Lima, Perú.
- (4) **PINTO, Anibal** : "El Modelo de Desarrollo Reciente de América Latina"
Editores Siglo Veintiuno S.A.-
México 1974 Primera Edición.
- (5) **SUNKEL, Osvaldo** : "El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo"
Editores Siglo Veintiuno S.A.-
México 1970 Primera edición.
- (6) **FURTADO, Celso** : "La Economía Latinoamericana: Formación Histórica y Problemas Contemporáneos"
FCE - México 1982 Décimo Sexta

- Edición.
- (7) El Peruano : "Normas Legales (Art.1 del D.L.292 del 20/7/84).
- (8) SCHYDLOWSKY, Daniel : "La Promoción de las Exportaciones no Tradicionales en el Perú"
ADEX Lima - Perú 1983 Primera Edición.
- (9) PAREDES, Carlos E. : "Politica Económica, Industrialización y Exportación de Manufacturas en el Perú"
GRADE Lima - Perú 1988.
- (10) SUNKEL, Osvaldo : "El Futuro del Desarrollo Latinoamericano: Algunos temas de reflexión"
En: Neoliberalismo y Políticas Económicas Alternativas
CORDES Quito - Ecuador 1987.
- (11) B.C.R.P. : "Compendio Estadístico de Comercio Exterior y Política Cambiaria"
Lima - Perú 1989.
- (12) B.C.R.P. : Memorias : 1970-1990.
- (13) I.C.E. : "El Papel del Certex como Instrumento de Promoción de las Exportaciones no Tradicionales"
Lima- Perú, enero 1990.
- (14) CACHAY O., Wilhelm : "Significado Económico-Social de las Exportaciones no Tradicionales"

- Tesis de grado - UNAC -1984.
- (15) CHAMOCHUMBI, Isabel : "El Financiamiento como Mecanismo en la Promoción de las Exportaciones no Tradicionales en el Perú : 1973-1985"
Tesis de grado - Universidad de Lima, 1988.
- (16) CAPUTO, Orlando : "Imperialismo, Dependencia y Relaciones Económicas Internacionales"
Ammorrortu Editores S.A.
Buenos Aires - Argentina 1971 Primera Edición.
- (17) DE LA PINIELLA LOPEZ,
Julio : "El Nuevo Proteccionismo y las Exportaciones no Tradicionales Peruanas : 1979 - 1983"
Fundación Friedrich Ebert
Lima - Perú, febrero 1985.
- (18) C.E.P.E.I. : "El Perú frente a las Nuevas Tendencias del Comercio Internacional"
Eduardo Ferrero C. (Editor)
Lima - Perú 1984 Primera Edición.
- (19) B.C.R.P. : "La Moneda"
Año: I, N° 1, julio 1988.
- (20) B.C.R.P. : "La Moneda"
Año: I, N° 3, setiembre 1988.

- (21) B.C.R.P. : "La Moneda"
Año: I, N° 4, octubre 1988.
- (22) B.C.R.P. : "La Moneda"
Año: II, N° 7, enero 1989.
- (23) GUJARATI, Dadomar : "Econometria Básica"
Editorial Mc. Graw - Hill
Latinoamericana S.A.
E.E.U.U. 1988.
- (24) AVILA ACOSTA, R.B. : "Estadística Elemental"
Ediciones R.A. Lima - Perú 1989
Segunda Edición.

RELACION DE CUADROS

1. Tendencias de largo plazo en la economía mundial antes y después de las décadas del 70 y del 80.
2. **Latinoamerica:** efecto del peso de la deuda sobre la inversión, los salarios y el producto, crisis y pre-crisis (porcentajes).
3. Crecimiento de la Industria Manufacturera en el Perú.
4. Perú: exportaciones FOB, por principales productos (millones de dólares).
5. Composición porcentual de las exportaciones tradicionales: 1970-1979.
6. Composición porcentual de las exportaciones no tradicionales por sectores económicos 1970-1979.
7. Crecimiento del volumen de las importaciones desagregado por grupo de países (variaciones porcentuales), periodo: 1980-1989.
8. Crecimiento del volumen de las exportaciones en los países en desarrollo (variación porcentual).
9. Evolución de las exportaciones no tradicionales y el **CERTEX**.
10. **CERTEX** y tasa de cambio.
11. Relación del **CERTEX** otorgado con el ingreso fiscal (millones de intis).
12. Costo para el estado por **CERTEX** (en millones de US\$ dólares).
13. Principales empresas beneficiarias del **CERTEX**: enero -

diciembre: 1987 - 1988.

14. Evolución de las exportaciones peruanas: 1980-1990.
- 15 - A. Principales productos de exportación no tradicional (millones de US\$).
- 15 - B. Estructura porcentual de los principales productos de exportación no tradicional: 1980-1990.
- 16 - A. Perú: estructura del mercado de exportaciones no tradicionales (en millones de US\$ dólares): 1980-1990.
- 16 - B. Estructura del mercado de exportaciones no tradicionales (distribución porcentual): 1980-1990.
17. Comparación: Exportaciones no tradicionales vs. Producto Bruto Interno (millones de intis): 1980-1990.

CUADRO N° 1

**TENDENCIAS DE LARGO PLAZO EN LA ECONOMIA
MUNDIAL ANTES Y DESPUES DE LAS DECADAS
DEL 70 Y DEL 80**

	ENTRE 1950 Y 1970	DESPUES DE 1980
Economía mundial	Expansión rápida y sostenida	Expansión lenta e inestable
Comercio Internacional	Gran expansión, profundos cambios estructurales.	Estancamiento, inestabilidad, nueva era tecnológica.
Términos de Intercambio	Relativamente bajos y estables (en relación comienzos años cincuenta)	Agudo deterioro (en relación a 1980)
Financiamiento Público	Expansión rápida y sostenida	Expansión limitada
Inversión privada directa	Expansión rápida y sostenida	Escasa
Financiamiento Privado	Expansión excepcional desde mediados de los años sesenta	Escaso, decreciente y sustancial flujo neto negativo
Tasas de Interés	Muy bajas	Muy altas
Proteccionismo	En disminución	Fuerte aumento
Cooperación Internacional	Actitud muy favorable	Actitud muy negativa
Condicionalidad externa en materia de política económica	Corto-plazo, FMI	Corto plazo: FMI, Banca internacional, gobierno de Estados Unidos. Largo plazo: Banco Mundial, gobierno de E.E.U.U.

FUENTE: SUNKEL, Oswaldo: " El futuro del desarrollo latinoamericano: algunos temas de reflexión " en Neoliberalismo y políticas económicas alternativas, Cordes, Quito, Ecuador, 1987 , pág. 36.

CUADRO N° 2

LATINOAMERICA : EFECTO DEL PESO DE LA DEUDA SOBRE LA INVERSION, LOS SALARIOS Y EL PRODUCTO. CRISIS Y PRE - CRISIS
< PORCENTAJES >

	DEUDA / P.B.I		INVERSION / P.B.I		VAR. ACUMULADA DEL SALARIO REAL (cb)		VAR. ACUMULADA DEL PRODUCTO POR HAB. (cb)	
	82 - 87	(70 - 81)	82 - 87	(70 - 81)	82 - 87	(70 - 81)	82 - 87	(70 - 81)
AMERICA LATINA	56	(38)	16,6	(22,6)	-----	-----	- 3,3	(32,9)
ARGENTINA	73	(40)	12,7	(20,8)	16,2	(-7,2)	- 14,3	(9,5)
BRASIL	45	(32)	16,3	(23,3)	3	(56)	3,9	(81,5)
COLOMBIA	25	(20)	18,3	(18,4)	18	(-1)	9,0	(36,7)
COSTA RICA	110	(82)	18,2	(22,5)	- 2	(32)	- 9,7	(29,2)
CHILE	90	(60)	12,0	(16,7)	- 13	(-3)	- 5,7	(12,9)
ECUADOR	61	(35)	17,8	(24,2)	-----	-----	- 10,5	(87,3)
MEXICO	65	(35)	17,8	(23,2)	- 30	(15)	- 14,4	(49,2)
PERU	61	(42)	21,2	(23,4)	3	(-14)	- 5,7	(13,5)
URUGUAY	88	(41)	9,7	(12,3)	- 8	(-35)	- 9,7	(35,8)
VENEZUELA	58	(40)	19,0	(25,9)	-----	-----	- 13,1	(5,7)

FUENTE: C E D A L : PANORAMA ECONOMICO DE AMERICA LATINA, 1988 pág. 13

S I M B O L O S : Deuda = Deuda externa total desembolsada; Inversión = Inversión Interna Bruta; P.B.I. = Producto Interno Bruto.

a El dato en paréntesis se refiere al periodo de pre-crisis y el otro al de crisis.

b Dado que la crisis no se inició simultáneamente en todos los países, se han incluido las variaciones acumuladas para los periodos más idóneos; en cada país para reflejar el efecto del ajuste sobre los salarios reales. Por tanto, las cifras de las dos últimas columnas se refieren a la variación registrada entre 1981 y 1987 para Argentina, Brasil, Costa Rica y Ecuador, y entre 1982 y 1987 para el Resto.

CUADRO Nº 3

CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL PERU

	1970 - 1980	1980 - 1985	1982 - 1985	1986 - 1987	1988 - 1989	1990
CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (TASAS ANUALES MEDIAS)	3 , 3	- 2 , 1	-1,2 4,5	15,6 12,8	-11,2 -17,0	-5,7
PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN LA GENERACION DEL PRODUCTO (PORCENTAJES DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL A PRECIOS CONSTANTES DE 1980)	2 0 , 8	1 9 , 3	19,2 18,4	19,6 20,5	19,9 18,6	18,4

FUENTE = Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe; Edición 1 991, págs. 89-90

CUADRO N° 4
PERU: EXPORTACIONES FOB, POR PRINCIPALES PRODUCTOS
(MILLONES DE DOLARES)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
I.- PRODUCTOS TRADICIONALES	1 000	858	895	898	1 352	1 234	1 204	1 502	1 619	2 866
Harina de pescado	303	267	219	138	202	168	168	184	196	256
Volumen (Miles TM)	1 873	1 750	1 524	348	629	781	592	436	483	657
Precio (US\$ / TM)	162,0	152,8	144,0	395,4	321,0	215,8	284,2	421,8	405,3	389,7
Algodón	52	45	47	63	97	53	71	48	38	49
Volumen (Miles qq)	1 456	1 104	1 086	1 019	1 034	737	776	461	394	434
Precio (US\$ / qq)	35,8	40,4	43,2	62,1	93,3	71,9	91,4	103,3	96,5	113,7
Azúcar	61	69	86	78	194	269	85	78	47	34
Volumen (Miles TM)	403	429	481	407	482	422	284	412	266	181
Precio (US\$ / qq)	6,9	7,4	8,2	8,8	19,3	29,3	13,8	8,7	8,1	8,7
Café	44	36	49	64	35	49	106	198	168	245
Volumen (Miles TM)	44	43	55	58	27	42	47	44	54	69
Precio (US\$ / qq)	45,8	38,8	41,2	50,1	59,3	53,8	104,0	204,8	144,6	162,1
Cobre 1/	252	180	193	333	316	183	236	385	425	693
Volumen (Miles TM)	213	195	209	194	184	156	182	321	349	377
Precio (US\$ / lb)	53,6	41,9	42,1	78,0	78,2	53,2	58,8	54,4	55,3	83,5
Hierro	72	61	67	66	75	52	63	91	74	85
Volumen (Mill. TLH)	8,9	8,9	8,8	8,9	9,7	5,0	4,5	6,1	4,8	5,7
Precio (US\$ / TLH)	7,3	6,8	7,7	7,4	7,7	10,4	14,1	14,9	15,5	14,8
Oro	---	---	---	---	3	---	8	19	17	13
Volumen (Miles. Oz. Tr.)	---	---	---	---	21	---	62	130	89	49
Precio (US\$ / Oz. Tr)	---	---	---	---	157,9	---	123,0	143,4	191,6	265,2
Plata Refinada	29	22	32	38	60	92	90	116	119	222
Volumen (Mill. Oz. Tr.)	16,8	14,5	20,0	15,2	13,6	20,7	21,0	25,1	22,5	23,8
Precio (US\$ / Oz. Tr)	1,8	1,5	1,6	2,5	4,4	4,5	4,3	4,6	5,3	9,3
Plomo 1/	63	49	58	80	123	99	107	140	164	330
Volumen (Miles TM)	163	147	168	179	149	142	172	166	165	156
Precio (US\$ / lb)	17,5	15,0	15,6	20,3	37,4	31,6	28,2	38,3	45,1	96,2
Zinc	49	48	70	99	150	163	180	155	137	174
Volumen (Miles TM)	334	334	402	407	422	958	415	422	445	422
Precio (US\$ / lb)	6,6	6,3	7,9	11,0	16,2	20,6	19,7	16,7	14,0	18,6
Petróleo y Derivados	7	6	7	15	28	41	50	52	186	652
Volumen (Mill. Bs.)	2,4	1,4	1,8	2,6	2,2	4,0	4,8	4,1	13,7	24,1
Precio (US\$ / Bs.)	2,8	3,9	3,6	5,8	12,8	10,1	10,5	12,6	13,6	27,1
Otros 2/	68	75	67	24	69	65	40	36	48	113
II.- PRODUCTOS NO TRADICIONALES	34	31	50	114	151	96	137	224	353	810
III.- VALOR TOTAL (I + II)	1 034	889	945	1 112	1 503	1 330	1 341	1 726	1 972	3 676

1/ Incluye contenido de Plata
2/ Incluye metales menores, principalmente

CUADRO N° 5

COMPOSICION (%) DE LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES
1970 - 1979

PROD. TRADICIONAL.	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
MINEROS 1/	46,50	41,96	46,93	61,72	53,77	47,73	56,81	60,32	57,81	52,93
PETROLEO Y DERIVA.	0,70	0,70	0,80	1,70	2,08	3,32	4,15	3,46	11,49	22,75
AGRICOLAS 2/	15,70	17,48	20,34	20,34	24,11	30,07	21,76	21,57	15,63	11,45
PESQUEROS	30,30	31,12	24,46	13,83	14,94	13,61	13,95	12,25	12,11	8,93
OTROS TRADICIONAL.	6,80	8,74	7,47	2,41	5,10	5,27	3,33	2,4	2,96	3,94
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

1 / Incluye productos tales como: cobre, hierro, oro, plata refinada, plomo, zinc.

2 / Incluye productos tales como: algodón, azúcar, café.

FUENTE: CUADRO N° 4

CUADRO N° 6
COMPOSICION (%) DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
POR SECTORES ECONOMICOS
1970 - 1979

SEC. ECONOMICOS	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
TEXTIL	2,94	3,23	12,00	14,04	17,88	12,50	22,63	26,34	29,18	30,49
PESQUERO	20,59	25,81	20,00	16,67	14,57	17,71	19,71	17,86	14,73	19,84
QUIMICO	17,65	12,90	16,00	11,40	9,93	10,42	11,68	10,27	14,44	9,38
AGROPECUARIO	23,53	25,81	20,00	21,93	13,91	12,50	12,40	11,16	11,33	9,00
SIDER-METALURGICO	8,82	6,45	16,00	20,18	26,50	25,00	10,22	7,59	10,20	10,12
METAL-MECANICO	2,94	3,23	2,00	3,51	7,29	15,63	13,14	17,41	9,92	8,07
RESTO 1/	23,53	22,57	14,00	12,27	9,92	6,24	10,22	9,37	10,20	13,10
T O T A L	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

1 / Incluye : artesanía, madera y papel, pieles y cueros, varios.

FUENTE: CUADRO N° 4

CUADRO N° 7
CRECIMIENTO DEL VOLUMEN DE LAS IMPORTACIONES DESAGREGADO POR
GRUPO DE PAISES < VARIACIONES PORCENTUALES >
PERIODO: 1980 - 1989

	1980-1985 (a)	1985-1989 (a)	1987	1988	1989
MUNDIAL	3,2	7,1	6,4	9,5	7,5
PAISES DESARROLLADOS DE					
ECONOMIA DE MERCADO	3,2	7,5	7,0	8,4	7,9
C.E.E	2,5	7,8	8,2	8,3	8,5
JAPON	1,9	10,0	9,2	16,5	7,5
E.E.U. U.	7,7	5,5	3,5	6,0	5,0
PAISES EN DESARROLLO	0,4	6,2	8,0	14,7	5,9
AFRICA	1,5	1,2	2,0	8,0	0,7
Norte	3,5	2,4	1,7	10,5	1,4
Sur del Sahara	-1,7	-1,2	2,3	2,2	-----
ASIA	3,2	9,1	11,0	18,0	7,5
Occidental	0,6	-5,1	-4,8	1,3	3,4
Meridional y Sudoriental	4,9	12,3	16,0	25,0	8,3
AMERICA LATINA	-5,6	1,6	-----	5,4	2,6

(a) PROMEDIO ANUAL

FUENTE: UNCTAD, informe sobre el Comercio y el desarrollo, 1990, pág. 15

CUADRO N° 8

CRECIMIENTO DEL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES EN LOS PAISES EN DESARROLLO
(VARIACION PORCENTUAL)

	1980-1985 (a)	1985-1989 (a)	1987	1988	1989
PAISES EN DESARROLLO	- 1, 2	9, 5	5, 9	13, 5	6, 0
AFRICA	- 4, 1	2, 5	1, 2	8, 5	2, 8
Norte	- 4, 9	5, 0	- 3, 4	18, 8	4, 0
Sur del Sahara	- 3, 7	0, 8	7, 8	1, 2	2, 0
ASIA	5, 5	8, 9	7, 8	15, 7	7, 3
Occidental	-12, 3	11, 4	-12, 3	15, 0	2, 0
Meridional y Sudoriental	7, 4	15, 0	18, 9	16, 0	9, 5
AMERICA LATINA	3, 7	2, 8	1, 7	8, 4	4, 1

(a) PROMEDIO ANUAL

FUENTE: UNCTAD, informe sobre el Comercio y el desarrollo, 1990, pág. 14

CUADRO N° 3

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES Y EL CERTEX

AÑO	TOTAL EXPORTACION			EXPORTACION NO TRADICIONAL			EXPORTACION NO TRADICIONAL SIN CERTEX			EXPORTACION NO TRADICIONAL CON CERTEX			CERTEX BRUTO		CERTEX
	VALOR FOB (Mill. US\$)	VARIC. (%)		VALOR FOB (Mill. US\$)	VARIC. (%)	PARTIC. % / TOTAL (%) 3 = 2/1	VALOR FOB (Mill. US\$)	VARIC. (%)	PARTIC. % / TOTAL (%) 5 = 4/2	VALOR FOB (Mill. US\$)	VARIC. (%)	PARTIC. % / TOTAL (%) 7 = 6/2	VALOR FOB (Mill. US\$)	VARIC. (%)	PROMEDIO (%) 9 = 8/6
	1		2				4			6			8		
1980	3 916	6,5	843,7	4,2	21,5		223,7	2,8	26,5	620,0	6,7	73,5	144,2	-6,6	23,3
1981	2 817	-21,9	640,0	-24,1	22,7		201,2	-10,1	31,4	438,8	-29,2	68,6	117,7	-18,5	26,8
1982	2 873	2,0	596,2	-6,8	20,8		150,8	-25,0	25,3	445,4	1,5	74,7	131,4	11,6	29,5
1983	2 499	-13,0	453,9	-23,9	18,2		160,9	6,7	35,4	293,0	-34,2	64,6	82,8	-37,0	28,3
1984	3 133	25,4	726,0	59,9	23,2		270,0	67,8	37,2	456,0	55,6	62,8	125,3	51,3	27,5
1985	2 973	-5,1	714,2	-1,6	24,0		219,5	-18,7	30,7	494,7	8,5	69,3	134,4	7,3	27,2
1986	2 516	-15,4	648,3	-9,2	25,8		225,7	2,8	34,8	422,6	-14,6	65,2	109,3	-18,3	25,9
1987	2 642	5,0	716,1	10,4	27,1		197,5	-12,5	27,6	518,6	22,7	72,4	129,3	18,3	24,9
1988	12 677	1,3	756,5	5,6	28,3		266,3	34,8	35,2	490,2	-5,5	64,8	143,1	10,7	29,2
1989	3 488	30,3	979,0	29,4	28,1		317,9	19,4	32,5	661,1	34,9	67,5	141,4	-1,2	21,4
1990	3 276	-6,1	974,0	-0,5	29,7		245,7	-22,7	25,2	728,3	10,2	74,8	-----	-----	-----

FUENTE: "El papel del CERTEX como instrumento de promoción de las exportaciones no tradicionales" (Documento de trabajo) - INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR (ICE), LIMA, Enero de 1990, pág.42.

CUADRO N° 10

CERTEX Y TASA DE CAMBIO

1 AÑO	1 ENT. CON CERTEX (Mill. US\$)	2 CERTEX BRUTO (Mill. de Intis)	3 = 2 / 1 COSTO MEDIO DEL DOLAR (INTIS / US\$)	4 TASA DE CAMBIO ENT. (INTIS / US\$)	5 = 3+4 TASA DE CAMBIO DEL EXPORTADOR	6 = 3/4 PREMIO CAMBIARIO DEL CERTEX
1980	620,0	41,558	0,067	0,288	0,355	0,233
1981	438,8	49,596	0,113	0,421	0,534	0,268
1982	445,4	91,450	0,205	0,696	0,901	0,295
1983	293,0	134,580	0,459	1,624	2,083	0,283
1984	456,0	433,356	0,950	3,458	4,408	0,275
1985	494,7	1 472,175	2,976	10,950	13,926	0,272
1986	422,6	1 540,609	3,645	14,200	17,845	0,257
1987	518,6	2 732,218	5,268	21,096	26,354	0,250
1988	490,2	19 289,192	39,350	138,942	178,292	0,283
1989	661,1	487 500,382	737,410	3 447,718	4 185,128	0,214
1990	728,3	16 011 039,460	21 984,127	191 999,35	213 983,477	0,115

FUENTE: " El papel del CERTEX como instrumento de promoción de las exportaciones no tradicionales " (Documento de trabajo) - INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR (ICE), LIMA, Enero de 1990, pág.46.

CUADRO N° 11

RELACION DEL CERTEX OTORGADO CON EL INGRESO FISCAL
(MILLONES DE INTIS)

AÑO	MONTO DE CERTEX OTORG. (1)	INGRESO CORR. GOB. CENTRAL (2)	CERTEX CON % DE ING. CORR. (3= (1)/(2))
1980	41,558	1 019	4,1
1981	49,596	1 525	3,3
1982	91,450	2 485	3,7
1983	134,580	3 738	3,6
1984	433,356	9 554	4,5
1985	1 472,175	27 963	5,3
1986	1 540,609	45 191	3,4
1987	2 732,218	66 424	4,1
1988	1 9289,192	406 010	4,8
1989	4 875 000,382	7 500 000	6,5
1990	1 601 1039,460	589 030 000	2,7

FUENTE: " EL PAPEL DEL CERTEX COMO INSTRUMENTO DE PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES " - INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR (ICE), LIMA, Enero de 1990, pág.47.

CUADRO N° 12

COSTO PARA EL ESTADO POR CERTEX
(EN MILLONES DE US\$ DOLARES)

	1985	(a)	1986	1987	1988	1989	1990
		1986-1990					
AGROPECUARIO	23,4	17,7	14,8	18,2	22,8	17,7	15,0
PESQUERO	27,5	15,6	17,5	19,5	15,8	16,4	8,9
TEXTIL	44,0	50,7	45,7	53,0	59,4	61,1	33,2
METAL MECA.	6,4	3,3	3,6	3,6	3,8	3,7	1,6
QUIMICO	9,0	9,7	8,2	9,6	12,3	12,6	6,0
SIDERURGICO	15,0	16,2	13,2	14,8	20,0	20,5	12,6
MIN. NO META.	2,0	1,5	1,6	1,0	1,2	1,7	1,8
MADERA Y PAP.	3,9	1,4	1,7	1,5	0,6	2,4	0,9
PIELES Y CUE.	1,4	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	0,9
VARIOS (1)	1,8	4,2	1,7	6,8	5,9	4,0	2,5
TOTAL	134,4	121,3	109,3	129,3	143,1	141,4	83,4

(1) : Incluye artesanías

a : Promedio anual

FUENTE : "EL PAPEL DEL CERTEX COMO INSTRUMENTO DE PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES" - INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR (ICE), LIMA, Enero de 1990, pág. 48.

CUADRO N° 13

PRINCIPALES EMPRESAS BENEFICIARIAS DEL CERTEX
ENERO - DICIEMBRE : 1987 - 1988

	1987	1988	1987 REPRESENT. (%)	1988 REPRESENT. (%)
TOTAL CERTEX BRUTO OTORGADO	2 732 218	19 289 192	----	----
TOTAL RECIBIDO POR PRINCIPALES EMPRESAS	762 897	5 697 491	----	----
REPRESENTATIVIDAD (%)	27,9	29,5	----	----
1.- BAYER INDUSTRIAL S. A.	71 518	779 358	2,6	4,0
2.- INDUSTRIA TEXTIL PIURA S.A.	86 889	758 140	3,2	3,9
3.- CEPER Conductores Electricos Peruanos S.A.	70 347	717 819	2,6	3,7
4.- CIA. TEXTIL " EL PROGRESO " S.A.	72 415	548 275	2,7	2,8
5.- TECNOFIL S.A.	24 774	458 712	0,9	2,4
6.- INDUSTRIAS ELECTROQUIMICAS S.A.	48 012	386 404	1,7	2,0
7.- FAB. NACIONAL TEXTIL " EL AMAZONAS " S.A.	49 208	375 926	1,8	2,0
8.- PROCACAO S.A.	89 006	371 558	3,3	1,9
9.- DEL MAR S.A.	69 889	336 752	2,5	1,8
10.-MICHELL Y CIA. S.A.	71 260	335 963	2,6	1,7
11.-FAB. DE TEJIDOS LA UNION LTDA. S.A.	65 052	263 546	2,4	1,4
12.-INDUSTRIAS METTALCO S.A.	44 527	365 038	1,6	1,9

F U E N T E : " EL PAPEL DEL CERTEX COMO INSTRUMENTO DE PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES " INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR (ICE), LIMA, Enero de 1990, pág.45.

CUADRO N° 14

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS

ANO	TOTAL VALOR FOB (Mill. US\$) 1	EXPORTACION VARIACION (%)	EXPORTACION NO VALOR FOB (Mill. US\$) 2	TRADICIONAL VARIACION (%)	PARTICIPACION (%) TOTAL (%) 3 = 2 / 1
1980	3 607	7,2	843,7	11,1	23,4
1981	2 817	-21,9	640,0	-24,1	22,7
1982	2 873	2,0	596,2	-6,8	20,8
1983	2 499	-13,0	453,9	-23,9	18,2
1984	3 133	25,4	726,0	59,9	23,2
1985	2 973	-5,1	714,2	-1,6	24,0
1986	2 516	-15,4	648,3	-9,2	25,8
1987	2 642	5,0	716,1	10,4	27,1
1988	2 677	1,3	756,5	5,6	28,3
1989	3 488	30,3	979,0	29,4	28,1
1990	3 276	-6,1	974,0	-0,5	29,7

FUENTE: MEMORIAS DEL BCRP, de 1980 - 1990.

CUADRO N° 15-A

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION NO TRADICIONAL
(MILLONES DE US\$)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODUCTOS NO TRADICIONALES											
TEXTILES	224,0	234,0	240,0	170,0	258,0	244,0	232,0	257,0	257,0	346,0	367,0
PESQUEROS	117,0	107,0	88,0	75,0	167,0	124,0	111,0	103,0	95,0	118,0	117,0
AGROPECUARIOS	72,0	61,0	64,0	53,0	74,0	93,0	72,0	87,0	96,0	112,0	115,0
METAL-MECANICOS	58,0	59,0	45,0	40,0	47,0	30,0	24,0	22,0	25,0	26,0	27,0
QUIMICOS	90,0	81,0	60,0	42,0	44,0	46,0	55,0	61,0	71,0	92,0	71,0
SIDER-METALURGICOS	82,0	48,0	68,0	50,0	59,0	86,0	79,0	114,0	137,0	175,0	163,0
MINERALES NO METALICOS	58,0	46,0	20,0	15,0	17,0	16,0	13,0	12,0	12,0	17,0	18,0
RESTO 1 /	142,7	4,0	11,2	8,9	60,0	75,2	62,3	60,1	63,5	93,0	96,0
TOTAL	843,7	640,0	596,2	453,9	726,0	714,2	648,3	716,1	756,5	979,0	974,0

1 / INCLUYE : Artículos de joyería de oro y plata, maderas y papeles, pieles y cueros y artesanías principalmente.

FUENTE : MEMORIAS DEL BCRP, 1980 - 1990.

CUADRO N° 15 - B

ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION
NO TRADICIONAL

PRODUCTOS NO TRADICIONALES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TEXTILES	26,55	36,56	40,26	37,45	35,54	34,16	35,79	35,89	33,97	35,34	37,68
PESQUEROS	13,87	16,72	14,76	16,52	23,00	17,36	17,12	14,38	12,56	12,05	12,01
AGROPECUARIOS	8,53	9,53	10,73	11,68	10,19	13,02	11,11	12,15	12,69	11,44	11,81
METAL-MECANICOS	6,87	9,22	7,55	8,81	6,47	4,20	3,70	3,07	3,30	2,66	2,77
QUIMICOS	10,67	12,66	10,06	9,25	6,06	6,44	8,48	8,52	9,39	9,40	7,29
SIDER-METALURGICOS	9,72	7,50	11,41	11,02	8,13	12,04	12,19	15,92	18,11	17,88	16,74
MINERALES NO METALICOS	6,87	7,19	3,35	3,31	2,34	2,24	2,01	1,68	1,59	1,74	1,85
RESTO 1 /	16,92	0,62	1,88	1,96	8,27	10,54	9,60	8,39	8,39	9,49	9,85
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

1 / INCLUYE : Artículos de joyería de oro y plata, maderas y papeles, pieles y cueros y artesanías principalmente.

FUENTE : CUADRO N° 15-A

CUADRO N° 16-A

PERU: ESTRUCTURA DEL MERCADO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
< EN MILLONES DE US\$ DOLARES >

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
ALADI	336,631	208,822	175,083	118,049	172,726	158,550	160,825	147,928	132,800	140,900	83,900
GRUPO ANDINO	238,297	122,190	132,525	78,016	113,333	104,792	95,656	98,038	98,100	74,100	40,400
BOLIVIA	77,376	32,990	22,058	12,678	23,877	13,785	9,673	9,950	5,400	3,000	0,300
COLOMBIA	34,900	33,851	33,697	29,340	40,634	40,535	40,807	44,140	42,200	37,300	15,900
ECUADOR	85,373	24,564	41,518	21,974	27,271	33,789	20,034	20,410	17,600	15,000	6,200
VENEZUELA	40,648	30,785	35,252	14,024	21,551	16,683	17,142	23,538	32,900	18,800	18,000
OTR. PAISES 1/	98,334	86,632	42,558	40,033	59,393	53,758	65,169	49,890	34,700	66,800	43,500
E.E.U.U.	152,860	168,565	209,902	164,460	186,014	227,603	176,904	205,015	201,400	262,400	171,500
COM.EC.EUR. 2/	124,683	96,532	88,288	89,271	101,202	102,202	99,287	138,548	164,800	162,800	143,000
JAPON	21,250	13,305	15,071	24,806	25,838	26,861	25,789	34,019	52,800	39,100	34,200
RES.DEL HUN. 3/	178,276	152,776	107,856	57,314	240,220	198,837	185,495	190,590	204,700	373,800	541,400
TOTAL	843,700	640,900	596,200	453,900	726,000	714,200	648,300	716,100	756,500	979,000	974,000

1 / INCLUYE : ARGENTINA, BRASIL, CHILE, MEXICO, PARAGUAY, URUGUAY.

2 / INCLUYE : ALEMANIA OCCID., BELGICA, LUXENBURGO, DINAMARCA, ESPAÑA, FRANCIA, IRLANDA, ITALIA, PAISES BAJOS, PORTUGAL, REINO UNIDO Y GRECIA.

3 / INCLUYE : MERCADO C. CENTRO AMERICANO, ASOCIACION COMUN DEL CARIBE, CANADA, RESTO DE AMERICA CENTRAL, RESTO DE AMERICA, EUROPA ORIENTAL, ASOC. EUROPEA DE LIBRE COMERCIO, RESTO DE EUROPA OCCIDENTAL, CHINA CONT., RESTO DE ASIA, MEDIO ORIENTE, OCEANIA, OTROS.

FUENTE : PERU EN NUMEROS 1991, ANUARIO ESTADISTICO, LIMA, ABRIL 1991, pág.943.

CUADRO N° 16-B

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
DISTRIBUCION PORCENTUAL

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
ALADI	39,90	32,63	29,37	26,00	23,79	22,20	24,81	20,66	17,60	14,39	8,61
GRUPO ANDINO	28,24	19,10	22,23	17,18	15,61	14,67	14,76	13,69	13,00	7,57	4,15
BOLIVIA	9,17	5,16	3,79	2,79	3,28	1,93	1,49	1,39	0,71	0,31	0,03
COLOMBIA	4,14	5,29	5,65	6,46	5,60	5,68	7,53	6,16	5,60	3,81	1,63
ECUADOR	10,12	3,84	6,96	4,84	3,76	4,73	3,10	2,85	2,33	1,53	0,64
VENEZUELA	4,81	4,81	5,92	3,08	2,97	2,33	2,64	3,29	4,35	1,92	1,85
OTR. PAISES 1/	11,66	13,53	7,14	8,82	8,18	7,53	10,05	6,97	4,60	6,82	4,46
E.E.U.U.	18,12	26,34	35,21	36,23	25,62	31,87	27,29	28,63	26,62	26,80	17,61
COM. EC. EUR. 2/	14,78	15,10	14,80	19,67	13,94	14,32	15,31	19,35	21,78	16,63	14,68
JAPON	2,52	2,10	2,52	5,47	3,55	3,76	3,98	4,75	7,00	3,98	3,51
RES. DEL MUN. 3/	21,12	23,83	18,10	12,63	33,10	27,85	28,61	26,61	27,00	38,20	55,59
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

1 / INCLUYE : ARGENTINA, BRASIL, CHILE, MEXICO, PARAGUAY, URUGUAY.

2 / INCLUYE : ALEMANIA OCCID., BELGICA, LUXEMBURGO, DINAMARCA, ESPAÑA, FRANCIA, IRLANDA, ITALIA, PAISES BAJOS, PORTUGAL, REINO UNIDO Y GRECIA.

3 / INCLUYE : MERCADO C. CENTRO AMERICANO, ASOCIACION COMUN DEL CARIBE, CANADA, RESTO DE AMERICA CENTRAL, RESTO DE AMERICA, EUROPA ORIENTAL, ASOC. EUROPEA DE LIBRE COMERCIO, RESTO DE EUROPA OCCIDENTAL, CHINA CONT., RESTO DE ASIA, MEDIO ORIENTE, OCEANIA, OTROS.

FUENTE : PERU EN NUMEROS 1991, ANUARIO ESTADISTICO, LIHA, ABRIL 1991, pág.943.

CUADRO N° 17

COMPARACION = EXPORTACIONES NO TRADICIONALES VS PRODUCTO BRUTO INTERNO
(MILLONES DE INTIS)

AÑO	XNT (MILL US\$)	TASA DE CAMBIO XNT (INTIS/US\$)	XNT (MILL DE INTIS)	PBI (NOMINAL) (MILL DE INTIS)	PARTIC. XNT/PBI (%) 5=3/4
	1	2	3=1x2	4	
1980	843,70	0,28813	243,10	4 972	4,9
1981	640,00	0,42123	269,60	10 544	2,6
1982	596,20	0,69580	414,80	17 312	2,4
1983	453,90	1,62453	737,40	31 142	2,4
1984	726,00	3,45856	2 510,90	68 804	3,7
1985	714,20	10,95068	7 821,00	188 548	4,2
1986	648,30	14,20000	9 205,90	359 529	2,6
1987	716,10	21,09667	15 107,30	721 517	2,1
1988	756,50	138,94250	105 110,00	4 373 911	2,4
1989	979,00	3 483,46000	3 410 307,30	124 005 000	2,8
1990	974,00	191 999,35000	187 007 366,30	7 282 729 000	2,5

FUENTE = MEMORIAS DEL BCRP 1980 - 1990