

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA

PROGRAMA ACADÉMICO DE ECONOMIA



EL COMERCIO INTERNACIONAL
Y
LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
DEL PERU

T E S I S

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL
DE INGENIERO ECONOMISTA

EDUARDO DIAZ ACOSTA

PROMOCION 1975-2

LIMA - PERU

1977

INTRODUCCION

La motivación para elegir el problema de estudio fue la preocupación que las instituciones públicas y privadas, encargadas de las exportaciones no tradicionales del Perú, hicieran llegar a la Segunda Convención Nacional de Comercio Exterior, realizada los días 3 y 4 de diciembre de 1976 en la ciudad de Lima.

En ese sentido, el presente estudio aspira determinar los problemas más importantes que afrontan las exportaciones peruanas, en lo referente a productos no tradicionales.

De acuerdo a la metodología de la investigación, partimos de un marco teórico y conceptual del comercio internacional y la división del trabajo, donde se analizan los supuestos de la teoría del comercio exterior, para luego, someterlos a una crítica dado el carácter contradictorio con la realidad actual.

En la segunda parte, tratamos los aspectos del proceso de concretización y verificación, es decir, la estructura de la producción del sector industrial para la exportación, el rol de las ex-

portaciones no tradicionales, el desempleo en el Perú y finalmente la competitividad de los productos no tradicionales.

La información para elaborar esta investigación, se obtuvo de la Dirección General de Comercio Exterior y de la Asociación de Exportadores ADEX.

MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

I.- EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA DIVISION DEL TRABAJO

I.1.- NATURALEZA DEL COMERCIO EXTERIOR Y LA DINAMI- CA INTERNACIONAL DEL CAPITAL.

La estructura del actual sistema de comercio internacional no podría ser comprendida, en su esencia, si acaso no partimos de una crítica teórica y metodológica de la concepción ortodoxa o tradicional de las relaciones de intercambio comerciales contemporaneos. Por esta consideración, antes de formular o problematizar los alcances de esta investigación, someteremos a un análisis sintético pero riguroso, las premisas o supuestos que sirven de base a la interpretación teórica ortodoxa del comercio internacional.

La base de esta concepción es el aparente sólido principio de las ventajas comparativas, que puede enunciársele en estos términos: "cada individuo o cada comunidad o cada país debe especializarse en la producción de aquellos bienes en que son relativamente más eficientes o productivos", como puede verse, el problema resulta demasiado sencillo y es conforme al mismo au

tor, "esencialmente una idea de mucho sentido común y de importancia para toda economía" (1). Esta teoría, que más adelante será sometida a crítica, parte con todas sus variantes de los siguientes supuestos:

- a) Existe una integración socio-económica de las economías de los diferentes estados-naciones y, en tal virtud, es correcto considerarlas como unidades interactuantes en la red del comercio internacional.
- b) Tanto a nivel micro o macroeconómico, las economías nacionales operan en virtud del mecanismo de la competencia perfecta, proyectándose dicho sistema de funcionamiento al campo más vasto de las transacciones internacionales.
- c) Ahora bien, los precios, siempre de acuerdo a la teoría ortodoxa, resultan determinados por la competencia perfecta. En otras palabras, las fluctuaciones de los precios son debidas a las alteraciones en las relaciones de oferta y demanda.
- d) Se supone, asimismo, que los llamados factores de producción (capital y trabajo), son equiparables dentro de cada país y similares a nivel internacional.
- e) Se considera, también de manera formal, que las funciones de producción son iguales en todos los países,

presupuesto que conduce a la conclusión de que los logros tecnológicos se distribuyen de manera uniforme entre todos los países e internamente entre todas las unidades de producción.

f) En cuanto a la demanda, se parte de la premisa que los gustos o motivaciones son constantes e independientes de los patrones de consumo de otras latitudes.

g) Los países que concurren al comercio internacional, al relacionarse entre sí producen un desequilibrio mutuo, situación que recupera el equilibrio a través de los mecanismos del mercado mundial.

h) También se considera que los llamados factores de producción son relativamente inmóviles entre un país y otro y, en el supuesto de variar esta condición, los traslados son equilibradores.

CRITICA DE LOS SUPUESTOS ENUNCIADOS.

Desde el punto de vista formal, los principios anotados parecen bastante consistentes. Sin embargo, a continuación pondremos en evidencia su inconsistencia práctica, teórica y metodológica. Veamos:

1º.- Una simple exploración empírica de la realidad económica e histórica-social, de las sociedades centrales

o desarrollados y de los países periféricos o subdesarrollados, pone al descubierto la falacia de aquella tesis de la integración socioeconómica para el intercambio comercial.

Lo que sí resulta cierto, es que tanto a nivel de países desarrollados así como subdesarrollados existe una manifiesta desigualdad económica y social, y por ende una innegable ausencia de integración. Los antagonismos sociales, son el resultado lógico de la desigual productividad, el poder de decisión, y el poder de crear.

Aquello que muchos autores perciben como integración, es simplemente un proceso de relación de mercado. En este sentido, existe una integración a un mercado global, con distintos y desiguales niveles de participación.

Unicamente con fines de ilustración, anotamos algunos rasgos de la llamada dinámica internacional del capital. A este respecto, quien creyera que los centros financieros se distribuyen de manera equilibrada en el universo de la economía mundial, sería el más ingenuo de los observadores. En efecto, el poder económico de los países centrales, se encuentra en el núcleo financiero concentrado en los mercados internacionales del dinero. A través de estos mecanismos financieros-bancos y otras instituciones

que operan en el mercado monetario- las naciones industrializadas pueden contrarrestar o aliviar sus dificultades de balanza de pagos. Y mediante este mismo complejo mecanismo de poder financiero, están en condiciones de mantener alineados a los países denominados en desarrollo. No debe olvidarse que "la fuente del poder financiero, en su forma más cruda, es la capacidad de crear y usar la moneda como medio de cambio y medio de pago" (2).

2º.- El tantas veces enunciado principio de la competencia perfecta, es también deleznable. Ciertamente, en la etapa del monopolio del comercio mundial resulta difícil admitir la validez de tal supuesto. Debe reconocerse, conforme a la propia experiencia histórica, que la forma competitiva de las relaciones internacionales de mercado, operó en el siglo XIX. Pero en la actualidad, son las grandes corporaciones multinacionales las que se reparten el mercado, imponiendo precios de monopolio por su gran capacidad de concentración y centralización tanto de la producción, así como del capital. En este sentido, los economistas más rigurosos están de

(2) Harry Magdoff, "La Era del Imperialismo" Ed. Nuestro tiempo, 1969.

acuerdo que en la actualidad al comercio internacional se realiza cada vez más por menos empresas. Ello quiere decir, que en época actual existen niveles muy débiles de competencia, por el predominio de las macrounidades monopólicas.

3º.- De lo anteriormente expuesto se deriva que el intercambio de las mercancías no se establecen ya, en función de las variaciones que pueden experimentar la oferta y la demanda en las relaciones de mercado. Estas se determinan programadamente, por las grandes corporaciones, cuidando siempre de optimizar al máximo su nivel de ganancias.

A este respecto conviene recordar, que el mercado mundial, al ser monopolizado por pocas empresas, éstas tienen la capacidad de adoptar estrategias globales para el traslado de costos, precios y beneficios, mediante sus reservados sistemas contables, desde las casas matrices a las subsidiarias o viceversa, siempre en concordancia con sus propios intereses y las condiciones coyunturales (3).

(3) Caputo, O. y Pizarro, R. "Imperialismo, Dependencia y Relaciones Internacionales" Ed. CESO, Santiago de Chile, 1970, pág. 26.

4º.- Veamos el supuesto de la equiparabilidad de los llamados factores de producción (capital y trabajo). El mismo hecho que el progreso tecnológico impulse cada vez más el desarrollo de determinados sectores económicos, en las que hay diferencias marcadas en cuanto a la estructura del capital y del trabajo, invalida dicho supuesto.

5º.- Como puede observarse, el supuesto de la igualdad de las funciones de producción, se desprende del anterior, es decir de aquel que plantea la igualdad de los factores de producción. Este principio tiene graves consecuencias para el análisis teórico y para la dirección concreta de la práctica del comercio internacional. En efecto, conforme a esta tesis, los países se relacionan, comercialmente, en términos de igualdad, puesto que parte de la premisa de similitud del nivel de desarrollo de sus fuerzas productivas. Algo más esta tesis llevada hasta sus últimas consecuencias admite que si no fuese así, el comercio internacional sería el mecanismo automático generador de equilibrio.

Sin embargo, la realidad como siempre, es mucho más compleja. Por cierto, en las relaciones económicas internacionales se manifiesta de manera concreta la disparidad y desequilibrio entre los países, fundamentalmente entre

los de economía desarrollada y los de economía subdesarrollada.

6º.- No es cierto que en cuanto a la demanda, las preferencias del consumidor sean constantes o independientes de los patrones de otras latitudes. En principio, no debe olvidarse que la estructura del consumo está determinada por el nivel del ingreso. En este sentido, las pautas del consumo de los sectores populares son más estables que las de las clases altas, en razón de su constante penuria económica: bajos salarios, sub-ocupación o desempleo total.

Estas consideraciones permiten comprender todas las deformaciones del comercio internacional, sobre todo en lo relativo al efecto demostración cuando las empresas monopolísticas del centro pasan a controlar los mercados urbanos de los países periféricos.

7º Contrariamente a lo que ocurría en el pasado, en las últimas décadas hay más movimiento de capital que de mercancías, a nivel de las relaciones comerciales internacionales. En efecto, los montos de capital movili-
zados acrecientan el desequilibrio permanentes de la balanza de pagos de los países subdesarrollados. El caso peruano, es un ejemplo elocuente. Por otro lado, esta movilización de capital, en mayor volumen que mercancías, dis-

torciona la acumulación interna de capital agravando la posibilidad de un desarrollo sectorial equilibrado, al mismo tiempo que da lugar a un traslado de excedentes desde las zonas subdesarrolladas a las desarrolladas.

8º.- Tal como ya se anotó en el ítem anterior, la teoría ortodoxa del comercio internacional considera que los mecanismos del mercado mundial, restablecen el equilibrio inicialmente perdido.

Sin embargo, un somero análisis del conjunto de las relaciones económicas internacionales, pone al descubierto el permanente estado de desequilibrio de la economía mundial.

En tal sentido, un libre intercambio de bienes y servicios mutuamente ventajoso, solamente será posible cuando el comercio internacional deje de ser un "expediente desesperado para mantener la ocupación en el interior, forzando las ventas en los mercados extranjeros y restringiendo las compras" (4). En estas palabras Keynes nos expone con claridad un conflicto fundamental entre la ocupación nacional y el comercio exterior. Es esencial para este análisis una comprensión de este conflicto.

En un mundo clásico de ocupación plena hay armonía

(4) Keynes, Teoría General, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1965, pág. 336.

perfecta entre la ocupación nacional y el comercio exterior por la simple razón de que el comercio exterior en ese mundo es sólo un medio por el cual se efectúa la asignación óptima del producto de los recursos del mundo con ocupación plena. En ese mundo, los ajustes de precios (salarios monetarios, precios de exportación e importación, tasas de interés, tipos de cambio) son lo que determina el equilibrio de las balanzas internacionales de pagos sin afectar el ingreso ni la ocupación que se consideran dados. Esto no significa, por supuesto, que el ingreso y la ocupación no cambien como resultado de los ajustes de precios; mas bien en el supuesto clásico de la ocupación plena no es necesario tomar en cuenta las fluctuaciones del ingreso y de la ocupación. Sobre este supuesto, lo único que importa es la asignación más eficiente del producto resultante de la ocupación de una cantidad dada de recursos mundiales. Y el mecanismo de precios es lo que hace la distribución en el campo internacional de la misma manera que en el campo nacional con ocupación plena.

Así, es lógicamente insistir en que el principal propósito del economista en el campo internacional es de mostrar cómo se puede estimular "la riqueza de las naciones" por medio de la división internacional del trabajo

basada en la ventaja comparativa. Cuando las naciones disfruten de ocupación plena, es obvio que el mundo se beneficiaría materialmente permitiendo a cada quien producir y comerciar con otros los bienes y servicios que cada uno pudiera manufacturar con mayor ventaja. Por supuesto, ésta es la celebrada doctrina de la ventaja comparativa. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que en el contexto de un mundo de ocupación menos que plena o de una economía subdesarrollada, el principio de la ventaja comparativa no será tan aceptado. A propósito, los autores del trabajo de las Naciones Unidas "National and International Measures for Full Employment, sabían que la teoría de los costos comparativos no se aplicaban en un país donde había una reserva hipotética de mano de obra desocupada capaz de emprender cualquier producción competitiva" (5). Si se confronta una economía abierta (es decir, una en cuyo análisis se introducen las exportaciones e importaciones y otras magnitudes del comercio exterior como variables explícitas), con la desocupación nacional, no es sino natural que deba tratar de exportar la desocupación produciendo cualquier cosa, independientemente de los costos comparativos, con tal de proporcionar más empleos y "forzando

(5). Naciones Unidas "National and International Measures for Full Employment" 1,950

las ventas en mercados extranjeros" si ello es posible. De manera similar, si una economía subdesarrollada tiende a la industrialización, no deja de ser natural que deba tratar de "proteger" sus industrias nacionales de bienes de capital, sin importarle su eficiencia, por medio de tarifas y manipulaciones de los tipos de cambio (por ejemplo tasas múltiples de cambio).

Por supuesto, estas observaciones son un penoso reconocimiento del conflicto fundamental entre la ocupación nacional plena y el "libre comercio" internacional. Keynes se contó entre los primeros que reconocieron esta grave contradicción. En este desafío, Keynes tuvo el apoyo del curso de los acontecimientos siguientes a la primera guerra mundial. Porque todas las naciones afectadas por la desocupación nacional estuvieron dispuestas a menospreciar la ventaja comparativa produciendo cualquier cosa dentro de los marcos nacionales, aunque sólo para incrementar la ocupación nacional.

Esta pequeña digresión histórica sirve para recalcar el hecho de que es difícil alcanzar la meta del comercio libre, mientras la mayoría de las naciones que comercian tengan desocupación.

I. 2.-EL INTERCAMBIO DESIGUAL Y LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA.

En la realidad concreta, las relaciones de intercambio comercial internacional se llevan a cabo entre formaciones socio-económicas de diferente nivel de desarrollo en sus fuerzas productivas. Esta diferencia se puede apreciar entre los países centrales o desarrollados y los países periféricos o subdesarrollados.

Para tornar más inteligible la complejidad de la red de relaciones económicas internacionales, es importante tener en cuenta los siguientes elementos de análisis:

1º.- La diferencia de productividad y niveles de consumo, no han sido superadas entre países centrales y países periféricos, a consecuencia de las relaciones de intercambio y de los flujos de capitales.

2º.- Históricamente, está probado que la dinámica de desarrollo de la agricultura y de la industria es desigual, siendo esta última la de mayor dinamismo.

3º.- A partir del presente siglo se ha in-

tensificado el deterioro de los términos de intercambio de los países periféricos o subdesarrollados. Esta tendencia no solo se manifiesta para las exportaciones provenientes de la agricultura tradicional, asignada por una baja productividad, sino también, para las que proceden de la producción minera, petrolera o agrícola de alta productividad.

4º.- Cada vez más se pone de manifiesto, en la época del monopolio, que el nivel de los salarios no es el mismo en los países periféricos y en los países centrales.

Es pues necesario, para una interpretación coherente de las relaciones económicas internacionales, tener en cuenta estos hechos que la realidad histórica ha verificado. Y en este sentido, es importante recalcar que la difundida teoría de las ventajas comparativas, por su carácter ideológico, no permite una comprensión científica de la realidad contradictoria y desigual de las relaciones comerciales entre los países periféricos o subdesarrollados y los países centrales o desarrollados.

I.2.1.- LA TEORIA DEL INTERCAMBIO DESIGUAL FRENTE A LA CONCEPCION TRADICIONAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

El análisis científico riguroso de la esencia del comercio internacional - sobre todo el que se lleva a cabo entre los países periféricos y centrales- ha puesto en evidencia que las mercancías no se intercambian de acuerdo a su valor. Basicamente, puede citarse dos paradigmas de intercambio:

1º.- El caso de la igualdad de salarios, lo que también supone tasas iguales de beneficio. Pero en esta situación, teniendo en cuenta que los costos de producción son diferentes, tales que con una hora de trabajo del país desarrollado se logra adquirir, en el mercado internacional, más productos que con el valor de la hora total de trabajo del país subdesarrollado. Indudablemente, esta desigualdad expresa el diferente nivel de productividad, en razón del desigual desarrollo de las fuerzas productivas de cada país.

2º.- Postularemos como hipótesis una situación de países con técnicos de producción del mismo grado de desarrollo, es decir igual nivel de productividad, con salarios iguales, lo que significa igual tasa de beneficio. Solo en este hipotético caso el intercambio sería realmente equivalente.

Pero para acercarnos a la realidad concreta,

metodológicamente es más conveniente suponer igualdad de técnicas de producción en los países A y B, pero salarios más bajos en el país A. En este caso el país A obtendría en el intercambio internacional menos que el país B. Así por ejemplo, para un bien X, los salarios en el país A son a Dólares y en el país B son a' dólares. La relación de salarios entre los países es:

$$\frac{a}{a'} < 1$$

Este caso ilustra la situación real de los países periféricos o sub-desarrollados en el contexto del comercio internacional, si tenemos en cuenta que sus exportaciones no están constituidas solamente por productos agrícolas de baja productividad.

Por lo que acabamos de tratar, las construcciones teóricas tradicionales sobre el comercio internacional no responden al movimiento real y concreto de la economía mundial. De ahí, la importancia de someter a una crítica teórica, metodológica y política a los fundamentos del comercio internacional, porque no corresponde a la realidad del intercambio de los países desarrollados y países subdesarrollados.

I.3.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE ESTUDIO: LOS PROBLEMAS DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE UNA ECONOMIA DEPENDIENTE - El caso Peruano.

En concordancia con la metodología de la investigación científica, el planteamiento del problema supone, de hecho, la perspectiva teórica-metodológica del investigador, frente al problema concreto cuya esencia aspira conocer. Pero fundamentalmente, refleja la forma de concretización progresiva que se pretende lograr, con elementos de verificación empírica.

En este sentido, nos planteamos como problema de estudio, conocer las especificidades de las relaciones comerciales del Perú, en cuanto a país exportador de mercancías no tradicionales. Ahora bien, la formulación de la interrogante surge fundamentalmente de la visión del carácter contradictorio del comercio internacional, tal como ya lo expresamos en el marco teórico.

Además, considero pertinente la siguiente precisión:

En el intercambio internacional se refleja la división social internacional del trabajo, que no viene a ser sino la división entre las diferentes unidades productivas en el marco de la producción de bienes destinados

al cambio, a diferencia de la división técnica del trabajo en el seno de la empresa.

La categoría de análisis división social internacional del trabajo, tiene gran importancia teórica y metodológica para caracterizar las relaciones económicas internacionales en su autentica naturaleza. En efecto, ayuda a comprender las relaciones desiguales del comercio mundial, puesto que el intercambio de bienes producidos con costos diferentes, en base a precios regulados monopolícamente, permite a los países desarrollados, absorber parte de la productividad de los países subdesarrollados.

En síntesis, mediante esta investigación se busca conocer los principales problemas de las exportaciones no tradicionales que afronta el Perú, de acuerdo a la ubicación del país en el conjunto de la división social internacional del trabajo.

PROCESO DE CONCRETIZACION Y VERIFICACION

II.- ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION DEL SECTOR INDUSTRIAL PARA LA EXPORTACION.

II.1.-ORGANIZACION DE LA PRODUCCION Y DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES.

La organización es un elemento fundamental para conseguir el desarrollo de las exportaciones de productos manufacturados, y en general, de los no tradicionales.

Hadie duda que al promediar la década de 1970, la urgencia y necesidad de exportar. La interdependencia que se ha generado en el mundo de hoy revalua para países pobres y países ricos las políticas nacionales de exportación.

La exportación es pues, un recurso de vital importancia, no sólo para lograr el equilibrio de la Balanza Comercial o para mejorar los términos de intercambio sino, también, para atraer y asimilar ese nuevo factor que ha prosperado notablemente en la segunda mitad de este siglo: la tecnología.

Para exportar es necesario, ante todo, producir. Y para producir es indispensable la conjunción de factores tales como:

- a) Una estructura empresarial dinámica;
- b) recursos humanos y naturales disponibles;
- c) inversión y capacidad de ahorro suficientes; y
- d) en términos generales, un marco legal y psicológico adecuado que sea expresión de una política comercial y económica alerta y sensible a las metas generales de producción nacional.

MERCADO INTERNACIONAL DE MANUFACTURAS

El mercado internacional de manufacturas es altamente competitiva. La competencia se da no sólo en materia de precio, calidad, oportunidad de entrega, condiciones financieras y de servicio sino, también, en otros campos, particularmente en lo que concierne a la creación y desarrollo de la imagen exportadora de la industria de un país determinado.

En este sentido, para los países en desarrollo y, más concretamente para el Perú, ingresar a competir con industrias de naciones más desarrolladas, que han participando en el comercio exterior de manufacturas durante 10 ó más años, resulta una tarea doblemente compleja, por lo siguiente:

1º.- Se debe conseguir para la industria, de países en

desarrollo, condiciones competitvas a nivel internacional, lo cual supone realizar un esfuerzo especial teniendo en cuenta el hecho de que, en general, la industria de los países en desarrollo ha estado diseñada para satisfacer necesidades del mercado interno y no para concurrir al mercado internacional.

2º.- Tiene que conseguirse en el ánimo del consumidor, que es quién asume y adopta la decisión final, el cambio de preferencia entre el producto que tradicionalmente adquiría en el centro industrial más avanzado.

El esfuerzo financiero y técnico que deben realizar las empresas exportadores supera, muchas veces, su capacidad propia dada la limitación de los recursos con que, en general, confrontan las empresas medianas y pequeñas, las cuales, no por ello, están impedidas de concurrir al mercado internacional sino que, por el contrario, conforme lo demuestran las experiencias de otros países Latinoamericanos y altamente industrializados en general, integran un contingente dinámico en materia de exportación de manufactura.

Por esta razón, dentro de la infraestructura integral para lograr el fomento de las exportaciones, se debe considerar los diferentes pasos que a de **seguir**

una exportación individual y concluir, del análisis de estos pasos, también las medidas que deben adoptarse dentro del plano organizativo para que las empresas exportadoras cuenten con los apoyos indispensables para concurrir al mercado mundial.

OBJETIVO DE LA ACCION EXPORTADORA

Como toda actividad económica, la exportación de manufacturas requiere la definición de objetivos. En efecto, estamos refiriendonos, en primer término, a fijar los criterios mediante los cuales las empresas, en forma concreta, establezcan sus objetivos con relación a la exportación y, por otro lado, seleccionen los productos a ser exportados.

La tarea enunciada anteriormente, que parece simple, tiene sin embargo una serie de complejidades:

a) Cuando la empresa intenta definir objetivos en relación a la exportación, confronta con limitaciones de carácter estructural y coyuntural.

- Limitaciones Estructurales.-

No ha sido preparada para exportar en la mayoría de los casos, en especial cuando se trata de empresas manufactureras. Esta situación sólo puede resolverse median

te la adopción de medidas correctivas. Una de ellas por ejemplo, es mejorar la calidad de los equipos o incrementar la productividad.

- Limitaciones Coyunturales.-

Mantener un nivel de empleo superior al que sus medios le permiten, incidiendo tal situación de manera negativa en sus costos de producción y, por lo tanto, en la capacidad de competencia.

b) Puede ocurrir que en muchas empresas no exista todavía el suficiente nivel de preparación, inclusive en el ámbito gerencial, para definir con precisión que es lo que se pretende en materia de exportación de manufacturas.

De lograrse, en virtud de una toma de conciencia cabal sobre la significación de las ventas al exterior como parte de la estrategia del desarrollo y crecimiento de la empresa, objetivos concretos; será posible avanzar en la selección preliminar de los artículos que es posible canalizar hacia el mercado internacional.

Para tal efecto, se debe tener en cuenta la capacidad instalada de planta para manufacturar determinados productos, el comportamiento de la demanda interna para

ellos, la existencia de insumos o materias primas para producirlos eficientemente, las ventajas comparativas que ese producto tiene con relación a los potenciales competidores, tanto en el país cuanto en el mercado internacional, la calidad del producto, entre otros elementos.

Pero no basta la tarea de definición de objetivos a nivel interno para haber resuelto plenamente el problema de la exportación. Debe, entonces, avanzarse en el campo externo identificándose las unidades de exportación. Ello supone una tarea creativa y constante, sumamente compleja y que representa, también, una inversión de tiempo, de dinero y capacitación de personal especializado, encargado de llevar a cabo esta tarea de prospección de mercados, de identificación de posibilidades comerciales.

ESTRATEGIA DE EXPORTACION.

Definidos los objetivos e identificados las oportunidades de exportación, cada empresa debe elaborar una estrategia de exportación, es decir, cómo lograr los objetivos previstos, cómo aprovechar las ventajas de un mercado potencial, cómo hacer uso de ese conocimiento ya logrado sobre las condiciones de comerciali-

zación externa.

El trabajo de elaborar una estrategia de exportación no es tarea automática sino que supone un esfuerzo creativo, una capacidad innovativa constante, que está inherente unida a la condición del empresario.

En primer término deben adaptarse los productos a lo que el mercado compra. No es posible pretender que el mercado de consumo internacional se adapte a los productos que un país determinado elabora salvo casos muy aislados de productos exóticos o de artículos que incorporan tal avance tecnológico que el vendedor impone sus condiciones.

La empresa, cuando se proyecta al mercado internacional, tiene que presentarse como creativa, en aptitud de crecer y de poder abarcar, con su producción, un ámbito más amplio de necesidades.

No debemos, pues, presentar una oferta restringida sino que la empresa, proyectada al mercado internacional, tiene que ser audaz en su concepción y estar convencida de que es posible, de acuerdo a una política coherente, con objetivos previamente identificados y con una estrategia trazada, estar en condiciones de

ir aumentando sus líneas de producción para el mercado internacional, dentro de las posibilidades que su capacidad de financiamiento y el apoyo que reciba de los organismos financieros.

Una vez terminada esta elaboración de la estrategia que, como hemos podido apreciar, exige una actitud sumamente creativa del empresario y del técnico y, por cierto, la comprensión y el apoyo del trabajador; tenemos que empezar la negociación de la exportación. Para tal fin, tenemos que identificar importadores, contratar agentes, realizar negociaciones, formar al personal para que esté en aptitud de vender en el mercado internacional, en que las condiciones son distintas y diferentes de las que se registran en el mercado interno, concretar pedidos, programar los embarques, obtener los recursos financieros y tener, posteriormente, un seguimiento del destino de nuestras exportaciones, para mantener y mejorar las relaciones con los mercados mundiales.

II.2 CONTROL DE CALIDAD Y EXPORTACIONES.

No cabe duda que es imposible para cualquier país civilizado extraerse del contexto internacional y ser insensible a la competencia que inminentemente existe entre las naciones.

El comercio internacional exige de una alta eficiencia y una continua superación y esto aún más para los países en desarrollo que requieren en mayor proporción de importación de bienes de capital y tecnologías. La exportación es en consecuencia una enminente necesidad ya que es imprescindible para financiar el desarrollo.

Para un mejor aprovechamiento del comercio internacional debe procurarse el desarrollo de la exportación de manufacturas, a la que se ha dado en llamar sustitución de exportaciones. Esto implica competir más abiertamente con otras naciones, es decir superarse continuamente para ser competitivo.

Es frecuente que en los mercados internacionales se tienda a juzgar la calidad de los productos de un país en global, llegando a crearse una imagen negativa o positiva respecto a la calidad de un producto o de un grupo de productos relacionados con un país, sin hacer diferencias im-

portantes entre una y otra marca. Esta situación ofrece simultáneamente oportunidades y riesgos para países en desarrollo, y especialmente en caso del Perú de aquí que sea altamente conveniente concederle una importancia esencial a la calidad de las exportaciones como factor decisivo en favor de la creación de una imagen de calidad para nuestros productos.

DEFINICION DEL CONCEPTO DE LA CALIDAD Y SU CONTROL.

Para poder comprender mejor la problemática del control de calidad en las exportaciones, es necesario establecer primero alguna definición del concepto de la calidad y su control. Esta definición constituye tema de amplios debates y polémicas en las reuniones de especialistas en la materia y es significativo que no haya una coincidencia ni entre los diccionarios y enciclopedias más conocidas.

Como concepto filosófico se podría definir la calidad como una unidad de las dimensiones y de las propiedades fundamentales de los objetos y de los procesos.

En función de la producción se podría definir la calidad como la totalidad de las características físicas, técnicas y estéticas de los resultantes de un proceso productivo.

Pero la tendencia moderna es de hacer extensivo el concepto de la calidad o todos los aspectos relacionados con la humanidad, incluyendo la producción, comercialización, educación, transporte y toda la amplia gama de servicios.

El control de calidad en su concepción moderna representa el mecanismo que asegura la mejor satisfacción de los consumidores a través del mejor aprovechamiento de los recursos, dentro de la dinámica de cambio resultante progreso tecnológico y aumentada por la mayor relación con otros países, por lo que resulta una función eminentemente interdisciplinaria.

A nivel macroeconómico y dentro del contexto industrial el control de calidad incluye numerosos aspectos como la política para el desarrollo industrial, impulso y definición de la normalización industrial, desarrollo e implementación de las capacidades metrológicas, reforzamiento de la investigación aplicada orientación de la educación básica para que se formen hombres más responsables, conocedores de la calidad preocupados por la mejor utilización de los recursos y la conservación del ambiente. Es decir, el aprovechamiento de todos los recursos para la mejor satisfacción de la sociedad en su conjunto.

Un alto grado de desarrollo del control de la calidad a nivel nacional en las economías pluralistas y/o planificadas implica una participación amplia de varias instituciones, actuando coordinada y conjuntamente, en los aspectos científicos y tecnológicos, relacionados con el control de calidad.

Durante el II Congreso Latinoamericano de Control de calidad, llevado a cabo el mes de noviembre de 1976 en la ciudad de Lima, la Viceministro de Industria y Comercio de la República Dominicana Dra. Josefina de Durand, afirmó " el concepto moderno de control de calidad consiste en la aplicación de las nuevas medidas orientadas a la prevención de los defectos, más bien que a la detección de los mismos una vez que han contribuido al costo de la producción y coincidiendo con esta definición, el profesor de la Universidad de Tokio y Presidente del grupo de estudio del control de calidad de América Latina Dr. Ishokawa, insistía en la necesidad de crear un sistema de control de calidad que detecte los defectos antes que estos se produzcan y que contribuya a la elaboración de productos y servicios útiles para sus consumidores.

Los aspectos técnicos del control de calidad van directamente ligadas a la elaboración y utilización de las

normas técnicas correspondientes. Las normas se establecen en función de su destino y deben contener los elementos mínimos necesarios para que el producto o servicio respectivo cumpla con su finalidad. Partiendo de esta premisa, un producto adquiere un mayor o menor grado de calidad en la medida en que se límite a cumplir o superar estos mínimos requerimientos antes señalados, dentro de un margen de costo que lo haga accesible a sus probables consumidores.

De aquí se desprende obviamente la estricta relación que existe entre la elaboración de una norma y estudio mercadotécnico del sector humano o geográfico al cual estará destinado el producto o servicio a que se refiere esta norma.

IMPORTANCIA DEL CONTROL DE CALIDAD

Lo importante de la calidad de exportación es que los productos que se entreguen cumplan con los requisitos pactados en los contratos de compra-venta, es decir, reúnan las características que se especifican en el convenio respectivo e incluso el enviar una calidad superior que la pactada, aún cuando no se cobre un precio extra, en ocasiones puede causar inconvenientes al comprador. Por ejemplo, si un tipo de lámina se envía con una dureza

o un espesor superior al pactado podría resultar que los moldes de las máquinas en que se va a troquelar esta lámina se dañen, ocasionando serios perjuicios al comprador y a su producto químico con una concentración más elevada que la requerida y que aún cuando tenga un mayor valor este no se cobrará como tal, podría perjudicar el proceso de fabricación derivado de dicho producto químico.

Otra situación puede ocurrir cuando un proveedor fabrique productos de primera, segunda y tercera calidad, habiendo abastecido cierto mercado por largo tiempo con productos de tercera calidad. En determinado momento que dicho proveedor no tenga en existencia calidad de tercera para surtir a su cliente y le envía calidad de primera aún sin elevar el precio, perjudicaría el mercado del comprador extranjero cuyos clientes durante muchos años, se han acostumbrado a consumir calidad de tercera y si en una ocasión le proporcionan calidad de primera al mismo precio de la calidad de tercera, posteriormente no querrá aceptar la calidad de tercera ya que se habrá acostumbrado a una calidad superior a un precio bajo.

Un adecuado control de calidad para la exportación se inicia con la prospección del mercado en el cual se desea incursionar, estableciendo los requerimientos mínimos para el producto respectivo que tiene este mercado, sus po

sibilidades y capacidades económicas, los niveles de calidad y precios de posibles productos competidores, así como las costumbres y requerimientos mínimos de los servicios de venta y positivamente acostumbrados en este mercado. Recien cuando se cuenta con esta información se puede programar y normar adecuadamente el producto y sus servicios correspondientes para poder penetrar exitosamente en este mercado.

Cuando se trata de productos sujetos a normas internacionales universalmente aceptadas, todo este trabajo preliminar se ve enormemente simplificado. Lo mismo ocurre cuando el mercado que se desea conquistar estan en vigencia normas nacionales o sectoriales propias, a las cuales el fabricante exportador se puede referir para establecer el grado de complejidad y los niveles de calidad requeridos para sus productos y a los cuales se deberá sujetar en el futuro.

El problema se complica cuando no se puede contar con esa información principal, ya que en este caso se debe ejecutar un cuidadoso estudio mercadotécnico.

Ahí nace un problema para el futuro exportador peruano por cuanto la reglamentación actual del mercado de moneda extranjera, o cuando menos su aplicación práctica no

han previsto la situación del viaje de prospección de negocios.

Una vez determinadas las posibilidades de exportación en función de las características técnicas, precios, servicios de venta y postventa y volúmenes para un determinado producto se puede estructurar una norma técnica particular para un determinado producto y un mercado específico. Sobre esta base solamente sobre esta base debe programarse la producción, cuidando que todos los factores productivos que intervengan en la misma cumplan con la mejor dedicación y entrega, o se optimice su producción. Pero no sólo es necesario velar por el cumplimiento de la calidad técnica deseada, sino también lograr esta calidad dentro de un margen de costo que permita competir con similares productos de otros proveedores.

La fabricación de productos de calidad sostenida y el control y certificación de su calidad, tienen una importancia definitiva para el desarrollo económico de los países que buscan y necesitan incrementar sus exportaciones y aumentar sus ingresos de divisas. La calidad controlada y certificada de la producción exportable facilita su colocación en los mercados exteriores, en condiciones competitivas y acrecentar su demanda.

La mayoría de los países en vías de desarrollo, decididas a lograr el desarrollo, han comprendido que un problema central de toda economía nacional, problema al cual se debe brindar la mayor atención en esta etapa lo constituye el continuo y permanente mejoramiento de la calidad de los productos. El esfuerzo por la obtención de productos de calidad superior, el nivel de los mejores productos del mercado mundial, mediante la elevación de los indicadores técnico-económicos de las maquinarias, de los equipos y dispositivos, mediante el aumento de su duración en uso y el perfeccionamiento del acabado de los productos de conformidad con las condiciones creadas por el desarrollo de las técnicas y de las ciencias, debe tomar un carácter de masas a nivel nacional.

PRINCIPALES CATEGORIAS QUE LIMITAN LOS EFICACES SISTEMAS DE CONTROL DE CALIDAD EN EL PERU.

- 1º Factores y recursos humanos.
- 2º Recursos materiales de producción y control de calidad
- 3º Factores legales.
- 4º Orientación e idiosincracia de los posibles exportadores.

FACTORES Y RECURSOS HUMANOS,

Lo constituyen la escasez de personal técnico de man

do medio y superior adecuadamente preparado para el control de la calidad. Aún el escaso personal que pudiera encontrarse carece de una adecuada y completa preparación

RECURSOS MATERIALES DE PRODUCCION Y DE CONTROL DE LA CALIDAD.

Muchas de las industrias existentes en el Perú que poseen el caudal técnico y tecnológico necesario para lograr buenos productos de exportación, no logran por faltar les maquinaria y dispositivos de precisión o características requeridas por sus productos de posible exportación. En los últimos 8 años se ha agudizado en el mercado interno la falta de dispositivos e instrumental indispensable para la producción y para la implementación de un eficiente sistema de control de calidad. Las dificultades y complicaciones en la tramitación de eventuales importaciones así como precios a veces excesivos de los pocos elementos que se podrían adquirir localmente, los ponen fuera de alcance del pequeño o mediano productor, anulando de esta manera sus oportunidades de poder exportar sus productos.

Es cierto que esta carencia es consecuencia directa de la escasez de divisas del país y de la aplicación de criterios erróneos en la tramitación y distribución de estas divisas. En los requerimientos para exportar existen

solamente dos alternativas.

1º.- Restringimos la importación de elementos básicos para la producción y su control de la calidad, con la lógica consecuencia de no lograr las metas de crecimiento de las exportaciones.

2º.- Creamos los mecanismos prácticos que permitan la pronta y oportuna importación de estos elementos. Creando así mismo, las condiciones propicias para un continuo y sostenido aumento de las exportaciones, con niveles adecuados de calidad.

La alternativa es obvia, y la decisión la tienen las autoridades competentes del gobierno central.

Otro factor importante que incide directamente en el establecimiento de un eficaz sistema de control de calidad en la mayoría de las empresas lo constituyen la escasez, dispersión y muchas veces desconocimiento de las capacidades e instrumental de control de calidad existentes en el país. Es obvio que los altos costos y la complejidad de equipos que requiere un adecuado laboratorio de metrología y de control de calidad la hace inaccesible para las pequeñas industrias y muchas veces para las medianas.

FACTORES LEGALES.

Siendo el control de calidad un conjunto de medidas aplicadas directamente a los productos en sus diferentes fases de fabricación, comercialización, y servicios; es muy importante que las reformas se realicen oportunamente y en forma adecuada, para que contribuyan al aumento de la eficiencia.

Actualmente existen numerosos factores que inciden directamente en la producción y restan eficiencia a cualquier sistema de control de calidad, factores que solamente nos limitaremos a enunciarlos:

1º.- La excesiva protección del trabajador con estímulo del ocio y con la dificultad de establecer una remuneración conforme con el esfuerzo y calidad del servicio prestado en cada momento.

2º Resquebrajamiento de la disciplina laboral y el cuestionamiento del derecho de mando en las empresas.

3º La anulación de la rentabilidad en la inversión industrial.

4º.- Inoperancia e ineficiencia de crédito comercial y de fomento.

5º.- Proliferación de obligaciones y trámites legales.

6º.- Diversidad de dispositivos, a veces contradicto

rios, sobre el mismo tema, dictados por diferentes entidades del gobierno.

ORIENTACION E IDEOSINCRACIA DE LOS POSIBLES EXPORTADORES

Los países altamente industrializados, con un alto standard de vida y gran poder de adquisición constituyen los mercados más sofisticados y más exigentes, para los cuales la mayoría de las veces nuestra capacidad productiva no esta adecuadamente implementada. Pero sistemáticamente nos olvidamos que existen en el mundo numerosos países en igual o menor grado de desarrollo que el nuestro con grandes necesidades insatisfechas y limitados recursos económicos.

La mayoría de las exportaciones se destinan al mercado norteamericano o europeo; olvidandonos de los países centroamericanos y del caribe; buscamos la penetración en el mercado Japonés o Chino pasando por encima de los países Afroasiático y de la oceania. Y es justamente en estos donde podemos lograr niveles de calidad de exportación muy buenos y precios altamente competitivos.

II.3.- INVERSION INTERNA Y EXTERNA

- Efectos de la decisión 24 del Acuerdo de Cartagena.

El régimen común al tratamiento del capital extranjero, aprobado por la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena, es Ley de la República Peruana. (Decretos Leyes 18900 y 18999).

Puede afirmarse que el capital extranjero constituye el logro más concreto y, paradójicamente negativo, en el esfuerzo por armonizar las políticas económicas, financieras, tributarias y sociales en la sub-región.

En efecto, la unanimidad lograda en la redacción y aprobación de la Decisión 24, (ver texto en el apéndice) por los países miembros no se reflejó en la práctica, pues determinados países, en especial los que tienen sistema de libre cambio han implementado mecanismos que disminuyen decisivamente sus efectos. En cambio, países como el Perú, que tienen sistema de control de cambios, han sido rígidos e inflexibles en aplicar la Decisión, lo que ha dificultado la generación hacia el país de inversiones extranjeras para apoyar el desenvolvimiento manufacturero.

Es conveniente indicar que la Decisión 24 establece

ce, con toda claridad, dos situaciones en las cuales las empresas extranjeras quedan exoneradas de nacionalizar el 51 por ciento de su capital; éstas son:

1.- Cuando la empresa con capital extranjero no va a utilizar las facilidades del programa de liberación, es decir, aquella empresa que está dimensionada sólo para el mercado interno; y

2.- Cuando la empresa, con capital integramente extranjero, exportará a otras áreas por lo menos el 80 por ciento de su producción.

Sin embargo, nuestra legislación interna (ley General de Industrias - Decreto Ley 18350), establece la obligación de todas las empresas con capital extranjero de formalizar compromisos para transferir, a inversionistas nacionales, por lo menos el 51 por ciento del capital de la empresa.

Es evidente, que la política desarrollada por el Gobierno Revolucionario de la Fuerza Armada no ha sido realista, habiendo facilitado la desviación del capital extranjero hacia los demás países de la sub-región lo cual, en el tiempo, nos ocasionará determinadas desventajas, fundamentalmente de carácter tecnológico.

La situación descrita representa una ventaja para los demás países miembros. Las empresas Multinacionales se localizarán de preferencia, en los territorios de dichos países, pues sus empresarios disponen de las medidas internas que permiten su participación en las formaciones de dichas empresas, en las cuales, de conformidad con lo establecido por la Decisión 46, podrán participar inversionistas extranjeros hasta un monto que no supere el 40 por ciento del capital de la empresa.

Todo esto ocurre en momentos en que, pese al desequilibrio internacional de los precios, la demanda de exportación sigue abriendo una brecha interesante para los países en vías de desarrollo. Si el aparato productivo de nuestros países no muestra actividad y dinamismo, esta demanda de exportaciones será sin duda absorbida por otros países.

América Latina, por ejemplo, ha bajado su participación relativa en el comercio internacional. Para 1955 ésta era del 8.6 por ciento de las exportaciones totales del mundo, en tanto que en 1960 fue de 6.8. por ciento y en 1973 fue de 5.9 por ciento (1)

Entre las principales causas que han contribuido a

(1) Revista VISION - El Comercio Exterior Latinoamericano - 1º de setiembre 1976. pág. 15

generar ese deterioro relativo puede citarse la composición misma de los productos exportados. Si bien existen ciertos progresos en materia de comercio exterior y en el campo de la promoción de productos manufacturados, los envíos de productos primarios continúan siendo los que en mayor medida contribuyen a generar el grueso de las divisas provenientes de las exportaciones (85 por ciento en 1973).

Esta tendencia, refleja las distorsiones no sólo del mercado sino, también y principalmente, de la oferta productiva de nuestros países, lenta en unos casos para adaptarse a los cambios de la demanda pero, fundamentalmente y por razones que no les son inherentes, deficiente en su propia capacidad y organización.

Cuando la exportación se refiere a productos de la industria manufacturera, el problema se reduce a tecnificar la industria nacional, a promocionarla, a otorgarle el marco legal, la paz social y en definitiva, la tranquilidad que el industrial necesita para producir. Mientras no se den estos requisitos, la exportación en el país no tendrá mayor significado.

Como se ha expresado, no se puede exportar sino se produce. Pero no basta producir, sino hay que producir bien, y a precios que resulten competitivos en el merca-

do internacional, que cada día se torna más difícil porque las naciones del mundo, e incluso las Latinoamericanas comprendidas en ellas las del Grupo Andino, cuentan con leyes efectivamente promocionales que colocan al Perú en situación de desventaja, respecto a los otros países de nuestra área geopolítica.

ROL DE LA CORPORACION ANDINA DE FOMENTO.

La corporación Andina de Fomento, es una entidad integrada por los países del Pacto Andino. Conviene aclarar al respecto que a pesar del retiro de Chile del Pacto Andino, este retiro no ha sido extensivo a la corporación Andina de Fomento (CAF). Chile, en efecto, sigue perteneciendo a la Corporación Andina de Fomento y gozando, por lo tanto, de los beneficios que esta entidad ha creado.

A fin de fomentar el comercio entre los países que conforman el pacto, la Corporación Andina de Fomento creó, por resolución de su directorio en agosto de 1974, el organismo conocido como SAFICO (Sistema Andino de Financiamiento del Comercio), diseñado para financiar las exportaciones entre los países integrantes. La acción de SAFICO esta orientada a financiar al vendedor, o sea al exportador, permitiendo así que el exportador reciba el valor de su venta en el mismo momento en que la efectúa. Dentro de los alcances de su actual reglamento operativo, SAFICO puede considerar financiaciones hasta de 3 años, con intereses que actualmente esta señalado en el 7 por ciento, con pagos libres de 6 a 12 meses, - pudiendo tambien en casos excepcionales, prolongar el plazo de su financiación a los 4 años y abarcando su ám

bito de aplicación tanto al campo privado como al público.

En algunos casos como, por ejemplo el específico de Colombia SAFICO tiene concretados convenios con entidades de fomento de las exportaciones en cada país como, por ejemplo PROEXPO (Promoción de Exportaciones), que le permiten, en forma conjunta, financiar el total de las exportaciones, en las mejores condiciones para el vendedor, pudiendo así llegar a superar sus limitaciones reglamentarias; así, si bien su límite es el de financiar el 85 por ciento del valor de las exportaciones y hacerlo sobre valores FOB, puede llegar de este tipo de acuerdos, a financiar el 100 por ciento del valor de la exportación y hacerlo en términos CIF.

Los fondos de SAFICO, proporcionados a su vez por la Corporación Andina de Fomento, provienen de los aportes a ésta de cada uno de los países integrantes del Pacto, para cada uno de los cuales SAFICO fija líneas de crédito. Sin embargo, recientemente se ha podido comprobar en Caracas (Venezuela), que la línea menos usada, en porcentaje, es, precisamente, la proporcionada por el Perú, lo cual quiere decir que exportadores de los otros países del Pacto Andino han sabido aprovechar las facilitaciones

dades de SAFICO, en tanto que nuestros exportadores, debido al poco conocimiento que se tiene del sistema, no han usado eficientemente este canal de financiación; suponiendo que exista producción exportable,

II.4.- LA DESOCUPACION EN EL PERU

Las estadísticas oficiales nos expresan que, a fines de diciembre de 1975, se tenía en el Perú

- Una población Económicamente Activa de: 5'065,200
- Una población Adecuadamente Empleada : 2'727,143
- Una población Sub-empleada de : 2'088,862
- Una población sin empleo de 248,195

En 1976, 2.1 millones de peruanos estuvieron sub-empleados. Sin empleo se encontraban 260,300.

En 1977, se estima que 2'296,900 peruanos estarán sub-empleados. y 277,300 sin empleo.

Esta información aparece en el Plan Nacional de Desarrollo 1977-78, elaborado por el Instituto Nacional de Planificación.

La gravedad del problema del sub-empleo y desempleo se aprecia en fenómenos tan dramáticos, como, por ejemplo, el alto nivel que alcanzan las operaciones de los vendedores ambulantes que, en gran medida, no son sino un reflejo de la realidad del problema ocupacional del Perú.

En el siguiente cuadro expresamos en porcentajes la relación de población sin empleo respecto de la pobla -

ción Económicamente Activa (PEA).

	1975	1976	1977 *
Población sin empleo	4.9%	5.2%	5.4%

* ESTIMADO

FUENTE: INP - PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1977-78

III.- COMERCIO EXTERIOR: ROL DE LAS EXPORTACIONES

III.1.- FINANCIAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

Tratemos antes, de dimensionar el problema y de identificar los diversos factores que lo integran, ya que expresar simplemente "financiamiento de las exportaciones" puede inducir a error, al centralizar el problema sólo en uno de sus aspectos sin considerar otra suma de problemas que inciden en diversas etapas de la exportación.

Para dimensionarlo, nos referimos exclusivamente a la exportación de productos no tradicionales, en cuanto a los factores que inciden en el problema financiero; clasifiquemoslos, aunque no sea exacta esta clasificación en primarios y secundarios.

Factores Primarios:

- 1.- Financiación del stock.
- 2.- Financiación del pre-embarque
- 3.- Financiación del post-embarque

Los factores primarios representan el 80% del problema financiero.

Factores Secundarios:

- 1.- Los gastos de despacho de aduana

- 2.- Seguro comercial
- 3.- Flete de la mercadería
- 4.- Seguro de crédito a la exportación.
- 5.- Comisiones internas y/o externas
- 6.- Utilización o recuperación del Certex.

Los factores secundarios representan el 20 por ciento de la financiación de la exportación.

- FONDO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES (FENT)

El FENT es el principal incentivo financiero que existe en el Perú, fue creado con definida intención de promover las exportaciones de productos no tradicionales en el año 1972, dotándosele de un capital inicial de 200 millones de soles y asumiendo el compromiso de asignarle presupuestalmente 200 millones de soles anuales, y facultando otros mecanismos para incrementar su capital .

Este fondo de exportaciones no tradicionales, incluye préstamos para la formación del stock, pre-embarque, post-embarque y para estudios y ferias, alcanzando a cubrir, en cada una de estas modalidades, respectivamente, el 60, 80, 90 y 100 por ciento de las necesidades del exportador. El FENT, otorga financiamiento a corto, mediano, y a largo plazo, siendo la primera en general operado mediante la banca comercial, y los dos últimos directamente por el

Banco Industrial del Perú, lo cual está enmarcado por la misma Ley de Bancos que sólo permite a la banca comercial realizar operaciones a un año, relegando los otros plazos a la banca de fomento, calidad a que pertenece el BIP. Sin embargo, siempre es posible que la banca comercial, previos los requisitos normativos, opere también en el mediano plazo.

- EL CERTIFICADO DE REINTEGRO TRIBUTARIO (Certex).

El certex como instrumento financiero, tiene un costo para el exportador. Ya que, normalmente, el exportador vende el certex a los bancos comerciales perdiendo el uno por ciento de su valor, porcentaje que, en realidad, es mayor si consideramos, que, al ser el uno por ciento deducido una comisión para el banco, éste deduce además el impuesto del Decreto-Ley 21497 por la comisión que percibe. Si, por otro lado, consideramos que la utilización del Certex a su pleno valor es viable sólo para la cancelación de determinados impuestos: renta, bienes y ser vicios, lo cual obliga al exportador, por razón de oportunidad, a negociarlo bancariamente.

III.2.- ANALISIS DE LA EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DEL PERU.

La fuente de información para este análisis ha sido los certificados de Reintegro Tributario (CERTEX), que se tramita a través de la Asociación de Exportadores (ADEX).

- EXPORTACIONES A LA SUB-REGION ANDINA

Tomaremos por ejemplo el total exportado a la Sub-Región Andina en el curso del primer semestre del año 1976 que asciende a US\$ 11'225,148. Este valor representa un decrecimiento de 3.8% respecto a los US\$ 11'669,317 que se exportaron en el mismo periodo del año 1975. A su vez ésta cantidad representa el 30.6% del total de manufacturas no tradicionales exportadas dentro del periodo, siendo mayor que las correspondientes al primer semestre de 1975, que representó un 30.4% (Esto puede observarse en el cuadro # 1 y gráfico N° 1).

Los productos que mas se ha exportado son los siguientes:

Cables para discontinuo de fibras acrílicas	24.21%
Almbrón de cobre	6.27%
Embarcaciones pesqueras	4.29%
Transformadores trifásicos de 1,000 a 10,000 KV A	3.89%
Cordón detonante	3.76%

Plomo Antimoniado

2.99%

El Perú ha exportado mayor porcentaje de productos no tradicionales en este periodo a Ecuador (29.8%).

Los productos de mayor demanda de acuerdo al mercado de colocación ha sido los siguientes: (Ver cuadro N° 2).

Chile y Colombia: Cables para discontinuo de fibra acrílica.

Ecuador : Alambrón de cobre

Bolivia : Cordón detonante

Venezuela: Artículos de plata.

CUADRO N° 1

CUADRO COMPARATIVO DE LAS EXPORTACIONES

AL GRAN EN LOS AÑOS 1975-76

(Durante el primer semestre)

MESES	EXPORTACION EN US\$	
	1,975	1,976
Enero	1'073.192	1'705.134
Febrero	2'086.665	1'756.916
Marzo	1'678.222	1'364.919
Abril	2'932.954	2'255.144
Mayo	1'885.660	1'616.477
Junio	2'012.624	2'481.558
TOTAL:	11'669.317	11'225.148

(Cuadro N° 2)

PRODUCTOS NO TRADICIONALES COMPRADOS AL PERU

POR LOS MIEMBROS DEL GRUPO ANDINO, DURANTE EL

PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 1.976

(En dolares US)

Bolivia

36.03.02.00	Cordón detonante	422.028
30.03.02.99	Especialidades farmacéuticas	231.545
85.01.11.03	Transformadores trifásicos	196.384
85.19.61.00	Tableros de mando	161.820
85.01.11.02	Transformadores trifásicos	154.707
73.11.05.00	Hierro	146.040
	Otros	1'360.644
		<u>2'673,168</u>

Colombia

56.02.11.00	Cables para discontinuos de fibras acrilicas	879.948
78.01.02.00	Plomo antimoniado	272.729
85.01.11.03	Transformadores trifásicos	173,227
84.37.11.01	Máquina de tejer de uso do- méstico	110.000
53.05.04.00	Tops de Alpaca	98.725
	Otros	591.067
		<u>2'125,696</u>

Chile

56.02.11.00	Cables para discontinuos de fibras acrilicas	1'763.501
79.06.00.02	Discos de zinc electrolitico	118.060
39.07.89.01	Flotadores para pesca	77.991
	Otros	<u>382.732</u>
		2'342.284

66666666

ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES AL GRUPO ANDINO.

Con respecto a empresas que han exportado al Grupo Andino, existe gran diferencia en tamaño ya que, en el primer semestre de 1976, una empresa ha exportado por más de US.\$ 1'000,000. representando un 0.9% del total y 71 empresas por menos de US\$ 50,000.00, representando un 66.4% del total. Esto se expresa en el cuadro N° 3:

CUADRO N° 3

ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES AL GRUPO ANDINO.

Nº de Empresas	% del Total	Valor US\$ por Expor- tación
1	0.9	Más de 1'000,001
4	3.7	500,001 a 1'000,000
18	16.8	100,001 a 500,000
13	12.2	50,001 a 100,000
71	66.4	Menos de 50,000
107	100.0	US\$ 11'225,148

III.3.0.- EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
AÑOS 1975 - 1976 .

De acuerdo a las estadísticas proporcionadas por el Ministerio de Comercio; las exportaciones no tradicionales se incrementaron de un total de 100'452,000 dólares US. en 1975 a 143'995,000 en 1976.

A continuación insertamos cuadros demostrativos de este incremento por trimestres, asimismo, la estructura de dichas exportaciones por sectores, los principales productos no tradicionales exportados durante 1986 y el destino de dicha exportación en el primer semestre de 1975 y 1976 (cuadros 4,5, 6 y 7 respectivamente).

CUADRO N° 5

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

AÑO 1976

(Miles de US\$)

SECTOR	MONTO AUTORIZADO	%
Agropecuario	16'950	11.77
Pesquero	28'094	19.51
Quimico	15'691	10.89
Pieles y Cueros	874	0.63
Maderas	289	0.20
Papeles	4'116	2.87
TEXTILES	31'616	21.94
Siderúrgia y Metalug.	13'964	9.69
Metal-Mecánica	22'626	15.71
Artesanía	6'746	2.11
Varios	3'021	4.68
TOTAL	143'995	100.00

FUENTE : Autorizaciones para Exportar

ELABORADO : Dirección de Promoción de Exportaciones DGEX

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION NO TRADICIONAL

PARTICIPACION TOTAL - AÑO 1976 (Miles de US\$)

<u>PRODUCTO</u>	<u>SECTOR</u>	<u>MONTO AUTORI-</u> <u>ZADO.</u>	<u>%</u>
Merluza congelada	Pesquero	17'364	11.87
Embarcaciones pesqueras	M. Mecánica	12'400	8.44
Tops de alpaca	Textil	6'589	4.43
Baritina a granel	Quimico	5'330	3.56
Silver de alpaca	Textil	5'034	3.37
Bismuto de agujas	Sider-Metalurg.	4'124	2.74
Fibras textiles sinté- ticas	Textil	4'031	2.62
Hilados crudos de algo- don	Textil	3'679	2.43
Cables discontinuos	Textil	3'268	2.40
Cochinilla	Agropecuario	3'614	2.39
TOTAL DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS		65'793	44.25

FUENTE : Autorizaciones para Exportar

ELABORACION: Dirección de Promoción de Exportaciones DGEX

III.4.2.- FACTORES QUE INCENTIVAN A LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES.

La exportación no tradicional, tiene condiciones favorables para desenvolverse en el año 1977, como consecuencia de la conjunción de dos factores fundamentales:

1º.- La disminución de la demanda interna.

2º.- El mejoramiento de la capacidad competitiva logrando en virtud de los últimos dispositivos, tanto en materia de Certificado de Reintegro Tributario (CERTEX), cuanto a la devaluación del tipo de cambio monetario.

Conviene detenernos en el análisis de los dos factores para proyectar cual puede ser el aporte que el sector exportador no tradicional realice a la balanza comercial.

El aumento de los precios, derivados de la modificación del tipo de cambio, se reflejará en la disminución efectiva de la capacidad de consumo de la economía. La política salarial muestra una tendencia a regular los incrementos a fin de no generar una espiral inflacionaria por el lado de los costos de producción. Además, se mantiene una política financiera orientada también, a mantener dentro de márgenes razonables la masa monetaria y lo

grar, de esta forma, evitar que un exceso de liquidez en el sistema genere, de manera inmediata, un aumento de la demanda que traiga como resultado el incremento de la tasa de inflación y un desabastecimiento a corto plazo.

La compresión del consumo significará, para las actividades productivas internas, liberar parte de su capacidad instalada que podrá destinarse al mercado internacional. De tal forma, que se puede implementar y mantener una política agresiva de captación de mercados. La disminución del consumo no significaría, necesariamente, dificultades productivas sino, por el contrario, la oportunidad de aperturar mercados extranjeros.

III.4.1.- CAPACIDAD DE COMPETENCIA EFECTIVA DE LA MANUFACTURA PERUANA.

La modificación en el Certificado de Reintegro Tributario- que estimula la concurrencia al mercado internacional de los productos no tradicionales- y la devaluación de la moneda, tienen, sin duda, un efecto positivo en la capacidad de competencia de las manufacturas peruanas. Sin embargo, debemos analizar en qué medida esa capacidad de competencia puede mantenerse, de continuar presentándose, conforme esta previsto para el año 1977, una tasa de inflación equivalente al 25% anual.

Para tal efecto se ha analizado tres casos, dentro de los cuales pueden englobarse la gran mayoría de los productos industrial- manufactureros que se destinan al mercado internacional.

El primero de los casos, es el de aquellos artículos que tienen un valor agregado en el país del 40% y una composición importada del 60%. El segundo caso, incluye a los productos con un valor agrado en el país del 60% y una importación que equivale al 40% del valor del producto. Finalmente el tercer caso, tiene un componente importado del 30% y un valor agregada en el país del 70%.

Para efectos de determinar el mejoramiento de la capacidad de competencia efectiva de las manufacturas peruanas, se ha estimado que el costo del componente importado se incrementa en la misma magnitud que la devaluación del tipo de cambio, es decir 44%. No se ha tomado como elemento adicional al aumento en el precio de los insumos.

En cuanto a los gastos locales, se ha asumido un incremento del orden de 20%.

Finalmente, en medida de mejoramiento efectivo por concepto del incremento de los niveles del Certificado de Reintegro Tributario, se ha considerado una mejora del orden de 4%, que se logra sobre la base de considerar un promedio del nivel de certificados de Reintegro Tributario de 27% contra 23% que era el promedio antes de la modificación del sistema de cambio monetario.

Asumiendo los porcentajes antes referidos, en el primer caso de productos, el efecto neto positivo es del 14%, es decir que los productos industriales peruanos que cuentan con un valor agregado en el país del orden de 40% están en condiciones de mejorar su capacidad de competencia en el mercado internacional en el orden de 14%.

En el segundo caso, para los productos con un valor agregado en el país del 60%, el efecto neto positivo es del 16%.

En el último caso, el efecto neto es del 21%, tratándose de artículos que tienen un valor agregado más alto en el país, hasta alcanzar la magnitud del 70%.

En los tres casos, conforme se puede apreciar, si asumimos una tasa de inflación interna del orden de 25%, el mejoramiento de la capacidad de competencia podría mantenerse durante 12 meses, a partir del cual, por el aumento interno de los costos y de mantenerse la paridad monetaria con el dólar US., se perdería la capacidad de competencia de los productos manufacturados. (Los cálculos para determinar el efecto neto de la capacidad de competencia se incluyen en el apéndice).

CONCLUS IONES

CONCLUSIONES

1º.- Para los países en desarrollo, no se cumple la ley de las ventajas comparativas y el principio de los costos comparativos.

2º.- Tal como afirmaba Keynes, los países sub-desarrollados con una población económicamente activa en parte desempleada, tendrán que proteger sus exportaciones, y de este modo proporcionar más empleo, forzando las ventas en mercados extranjeros.

3º.- Lo que el Perú representa como país exportador de manufacturas, dentro del total de comercio internacional, es una fracción de 1%, tan poco significativa que no se registra en las estadísticas internacionales.

4º.- Sin una infraestructura institucional que apoye a la empresa en la definición de objetivos, en la identificación de oportunidades, en la negociación de la exportación, no se estará proporcionando lo que el sector exportador requiere. Dar ese apoyo supone efectuar una inversión, que sólo puede hacerlo el Estado.

5º.- La capacitación del personal es indispensable a todo nivel, por lo que los empresarios deberán formar sus cuadros técnicos y prepararlos para la exportación. Pero al mismo tiempo, también, en esta

materia debe existir una conciencia a todo nivel del sistema educativo.

6º.- La retracción de las inversiones, originada tanto en los dispositivos legales como en lo que debe agregarse la entusiasta y rívida adhesión del Perú a la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena.

7º.- Falta de difusión del sistema financiero tanto interno como a nivel de Grupo Andino.

8º.- La importancia para mantener la capacidad de competencia de la manufactura peruana en el mercado internacional, es decir, que el nivel de costos interno se mantenga dentro de las metas trazadas. Por lo que, es necesario los ajustes periódicos en función del comportamiento de los precios internos e internacionales, y por lo tanto, el ajuste constante del tipo de cambio, permite a través del mecanismo cambiario, mantener la capacidad de competencia de los productos no tradicionales de exportación.

BIBLIOGRAFIA

- 1.-French-Davis, R. y Griffin, "Comercio Internacional y Políticas de Desarrollo Económico", Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1966.
- 2.-Harry Magdoff, "La era del Imperialismo" Ed. Nuestro Tiempo, 1969.
- 3.-Caputo, O. y Pizarro, R. "Imperialismo, Dependencia y Relaciones Internacionales". Ed. CIESO, Santiago de Chile, 1970.
- 4.-Keynes, "Teoría General", Ed. Fondo de Cultura Económica, 1965.
- 5.-Prebisch, R. "El Desarrollo de América Latina y algunos de sus principales problemas". Boletín Económico de América Latina, Vol. VII, Febrero 1971.
- 6.-"Estudio Económico de América Latina", Ed. Naciones Unidas, 1973.
- 7.-"Aspectos del Desarrollo Económico-Financiero del País", Ed. Ministerio de Economía y Finanzas. Lima, Perú, 1973.
- 8.-"Anuario del Grupo Andino", Editado en 1976.
