

EXPORTAR

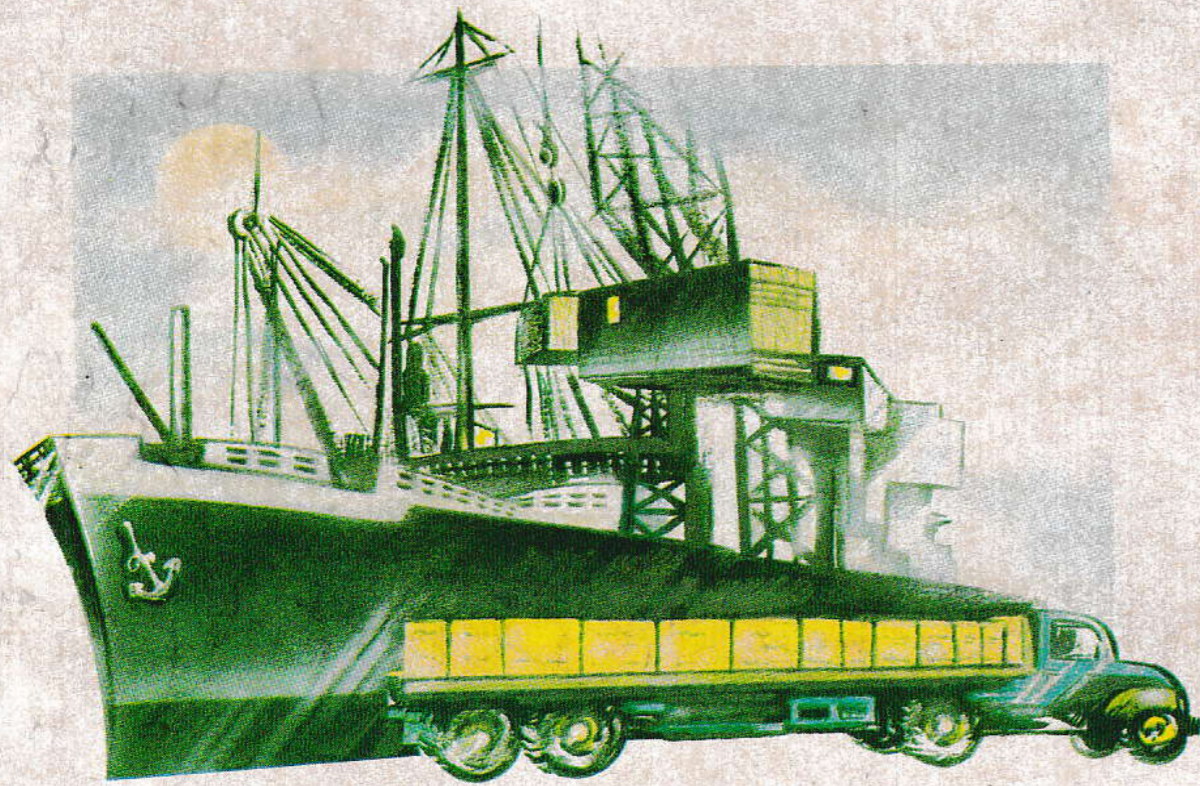
Caretas

Informe

**El desafío exige
cortar el nudo
gordiano que nos
impide ganar
divisas**



Somos Líderes en Comercio Exterior



Nuestra amplia experiencia y red de corresponsales en todo el mundo, nos permiten darle el mejor asesoramiento y la más rápida atención en cartas de crédito, cobranzas y líneas de financiación.

¡VISITENOS!

Oficina Principal : Moral 101 - Arequipa
Tel.: 215310 TLX: 51017/51096 BANKSUR
Oficina Central en Lima : Eaq. Chinchón y Rivera Navarrette
(Las Magnolias)
Tel.: 423663 TLX: 25823/21223 BANKSUR
Oficinas en : Moquegua, Tacna, Puno y Cusco.

Banco del Sur del Perú



UN BANCO CON VISION DE FUTURO



La Necesidad de Exportar

Procurar divisas para salir de la crisis exige vender fuera.

Editor:
LUIS PASARA
Diagramación:
CARLOS
SOTOMAYOR
Fotografía:
CARLOS BENDEZU
VICTOR CH.
VARGAS
RENE ZEGOVIA
Ilustración:
MARIO MOLINA
Diseño de Carátula:
JULIO TALLEDO
Arte Final:
ERLO CORTEZ
Publicidad:
G. PRODUCCIONES
- Julio Llaque
- Genoveva Llaque
- Miguel Kohler
Corrección:
FEDERICO ORTIZ A.

Cualquier país del mundo requiere, hoy en día, exportar. Sólo mediante sus exportaciones puede conseguir las divisas necesarias para importar lo que no produce. Y, además, a través de las exportaciones la economía puede crecer gracias a un mercado exterior, siempre mucho mayor que el propio.

Exportar no tiene color político. Países muy distintos entre sí tratan de crecer y ganar divisas mediante un sector exportador sólido. El Perú destaca como una curiosa excepción.

En el Perú las exportaciones han decaído notablemente durante esta década. Somos en América Latina el país con la menor tasa de crecimiento en sus exportaciones, desde 1960. Esta es una forma concreta de agravar la crisis nacional.

Las páginas que siguen analizan los porqués de esta oportunidad desperdiciada. Sus conclusiones interesan a quienes sean elegidos para gobernar el Perú en 1990. Pero también importan a la opinión pública. Porque la experiencia de los países exportadores sugiere que es preciso contar con una conciencia social exportadora. A crearla tiende este primer informe sobre el tema.

Exportar: Parto Difícil

En apariencia privilegiados, quienes exportan padecen a diario un vía crucis.



FOZ: poner de lado el sueño de la autosuficiencia incaica.

PERU exporta cada vez menos. En 1985 su participación en el comercio mundial fue casi un tercio de lo que llegó a ser 25 años antes. El año pasado se exportó dos terceras partes de lo exportado diez años atrás. Pero, en dólares de valor constante, exportamos un tercio de lo que vendimos al exterior en 1980.

De primera intención, estas cifras parecen inexplicables. Nuestras materias primas son buenas y variadas. La mano de obra peruana es de primera —y por eso en estos días es en sí misma un producto de exportación—. ¿Cuál es la clave?

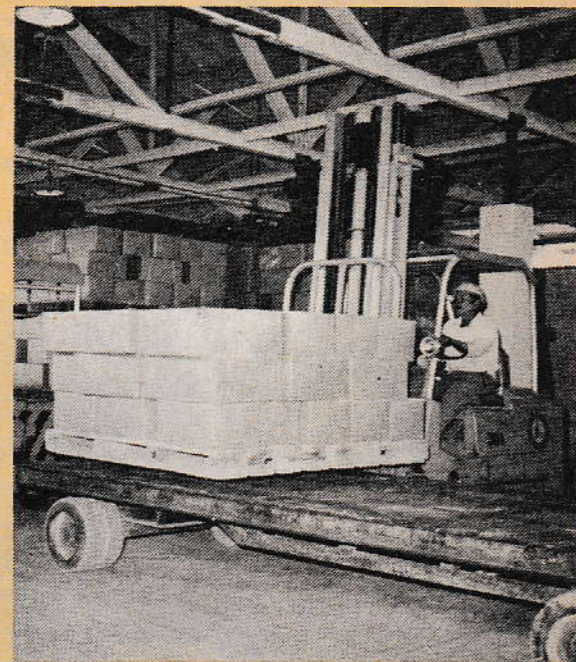
El economista Felipe Ortiz de Zevallos piensa que, en el fondo, los peruanos soñamos con la autarquía incaica: el país autosuficiente ideal. Aunque no lo digamos en voz alta, consideramos que la relación con el exterior no es lo mejor. El ideal es autoabastecernos. En cambio, el empresario Edgardo Portaro sostiene: "En un país de po-

bres, el exportador es malo porque gana en dólares y se supone que eso es mucho".

Sea por una conciencia histórica equivocada, o por una visión de los demás que reposa en la envidia, el Perú se diferencia de muchos países de América Latina por su falta de agresividad en exportaciones. En competencia, señala el industrial Dante Ciari, "nunca ha habido una política de exportaciones", y precisa que ante las cíclicas crisis de balanza de pagos se ha buscado en la exportación la salida de apuro a corto plazo.

Sin embargo, fueron peruanos quienes llevaron la industria exportadora de langostinos al Ecuador. Ese país exporta hoy diez veces más ese producto que el Perú. Y, en general, los empresarios peruanos se han abierto paso trabajosamente en un mercado mundial, al cual llegamos tarde y con desventajas de varios tipos.

"Se puede entrar a pequeños nichos



En el Perú, exportar es tramitar.

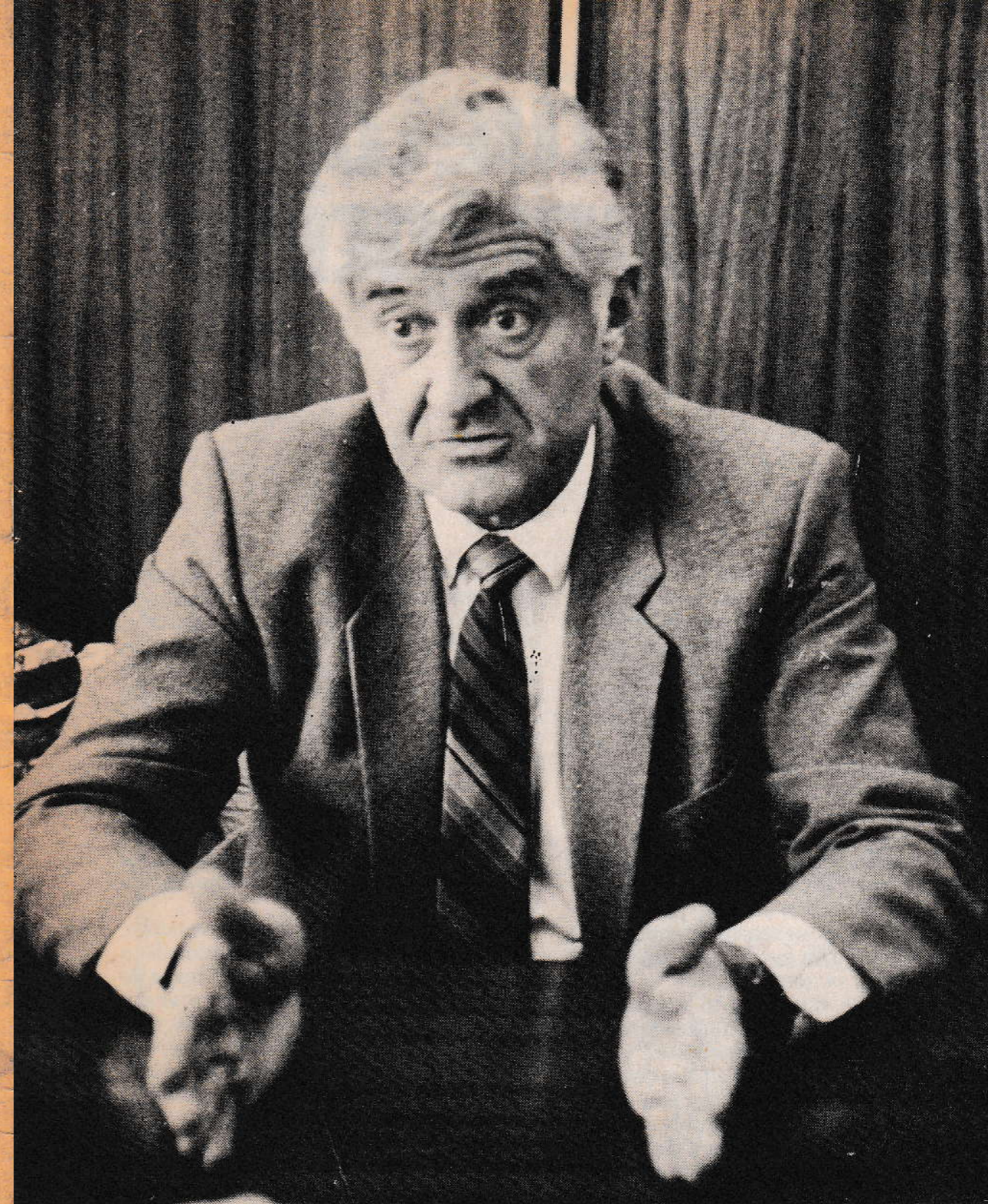
Mientras los países tercermundistas dedican enormes esfuerzos a exportar, el Perú ve decrecer sus exportaciones. En medio de una crisis como ésta, la principal explicación de tal sinsentido está no sólo en trámites asfixiantes, sino en la falta de una mentalidad nacional agresivamente exportadora.

en el mercado mundial", explica Ciari. Y en eso están hoy unos 900 exportadores, la mayoría de los cuales son pequeños o medianos industriales. Según la Asociación de Exportadores (ADEX), sólo diez de sus agremiados exportan anualmente más de 10 millones de dólares.

HECHA LA LEY...

En 1978 se aprobó la ley 22342, de promoción de exportaciones. Que dio un horizonte de diez años para el desarrollo del sector exportador. "Fundamental", según Ciari, cuya empresa se comprometió contractualmente con el Estado a exportar no menos del 40% de su producción y lo hace desde entonces.

Pero poco después empezaron las dificultades. Algunos empresarios acusan al economista Roberto Abusada por haber "desmantelado" incentivos a la exportación, durante el segundo gobierno de Belaunde. En 1983,



Industrial Dante Ciari: "nunca ha habido una política de exportaciones".

EXPORTACIONES EN AMERICA LATINA —países y años seleccionados— (en millones de dólares)

| | 1965 | 1970 | 1980 | 1988 |
|-----------------------|--------|--------|---------|---------|
| América Latina | 11,686 | 16,462 | 103,684 | n/d |
| Chile | 637 | 1,249 | 4,671 | 7,048.3 |
| No tradicionales | -- | -- | -- | 2,087.0 |
| Colombia | 539 | 0.736 | 3,945 | 4,369.8 |
| Brasil | 1,569 | 2,739 | 20,132 | 33,781 |
| Notradicionales | -- | -- | -- | 24,082 |
| México | 1,120 | 1,403 | 15,570 | 17,227 |
| No tradicionales | -- | -- | -- | 10,257 |
| Perú | 685 | 1,034 | 3,916 | 2,800 |
| No tradicionales | -- | 34 | 845 | 771 |

FUENTES: FMI y cuentas nacionales.

Rezagados en América Latina, especialmente en los últimos años.

CARETAS/ JUNIO 26, 1989

ciertas empresas tenían severos problemas financieros y/o de rentabilidad. Al año siguiente se abrió el mercado de la Unión Soviética —en pago de deuda externa— y exportar volvió a dejar utilidades.

Pero, para entonces, las trabas burocráticas se hallaban enraizadas. Por de pronto, la ley de exportaciones se ha modificado 67 veces, según contabiliza ADEX. Y las prácticas administrativas han pervertido muchos de los incentivos.

LAS DIFICULTADES

Los trámites son dignos de Kafka (ver siguiente nota). Y, desgraciadamente, en esta actividad económica no hay posibilidad de ser informal. Sólo puede exportarse legalmente.

El crédito es el más caro del mercado, puesto que el exportador tiene acceso sólo a financiamiento en dólares, mientras los otros empresarios pagan a la banca intereses menores a la inflación. Además, el financiamiento es insuficiente porque se calcula al tipo de cambio MUC, mientras la mayoría de los insumos que debe adquirir el exportador se cotizan en dólares del tipo bancario.

Por cierto, la mayoría de los exportadores tienen que usar el puerto del Callao —el más caro del mundo—, pasar por lo que son nuestras aduanas y cumplir con los plazos a los cuales se han comprometido con sus clientes en el exterior, así hayan apagones que

En 1988 se exportó dos tercios de lo que se vendió fuera hace diez años.

paralizan la fábrica; por lo cual muchos han tenido que comprar grupos electrógenos. Recientemente, ha surgido una nueva dificultad, derivada de la caída en las importaciones: vienen menos barcos y situar un embarque en una bodega es cada vez más difícil.

Si el exportador tiene su planta en provincias, las cosas pueden ser peores. El estado de las carreteras aumenta los costos y los cupos se van extendiendo en ciertas zonas.

COBRAR CERTEX

El incentivo del Certex —una suerte de reintegro tributario que compensa al exportador por los impuestos que gravan su actividad y los bienes que usa— está sujeto a una serie de limitaciones y dificultades. Por de pronto, quienes producen para un exportador —y son entonces indirectamente exportadores— no están cubiertos por el Certex.

Pero los exportadores directos tam-



bién enfrentan problemas. Una primera dificultad es el enorme retraso con el cual la aduana entrega la póliza de exportación, una vez hecho el embarque. No menos de un mes —y en ocasiones tres— tarda la burocracia en soltar el documento, sin el cual el exportador no puede tramitar el cobro del Certex. Como cualquiera otro retraso, éste implica costos financieros.

Sobre los costos inciden trámites y coimas. Cuando la empresa es grande, estos costos son relativamente pequeños. Un exportador textil explicó que su empresa tiene permanentemente a un empleado en el Banco Central, a otro en el ICE y a un tercero en la aduana. En este caso, tratándose de exportaciones que al mes suman un millón de dólares, el costo de las tramitaciones es manejable. Pero un empresario chico es, él mismo, el tramitador de la empresa. En algunos casos no pueden cobrar el Certex porque seguir el expediente implicaría contratar una persona, que no pueden pagar.

Pero el mayor problema está en el retraso cambiario. Los exportadores reciben en dólares MUC una porción del valor de sus exportaciones, que en mayo subió el 50%. Cuando es grande la diferencia entre el dólar MUC y el

En diez años, la ley de exportaciones fue modificada en 67 ocasiones.

dólar bancario, a cuyo valor el exportador compra sus insumos, la pérdida del exportador es significativa. ADEX estima que en setiembre de 1987 los exportadores recibieron sólo dos terceras partes del valor exportado.

PESADILLA ADICIONAL

Otro problema proviene del manejo de los dólares de los exportadores, que se produce en el sistema bancario nacional. Desde el momento en el cual el comprador notifica haber transferido al Perú el pago de lo exportado, hasta que el banco peruano admite haber recibido la transferencia, regularmente pasa un mes. En esos treinta días, por cierto, el dinero rinde dividendos que el exportador no ve. Un abuso sobre el cual debería interesarse la Superintendencia de Banca y Seguros.

Mientras el banco local "mece" al exportador con explicaciones increíbles, corre el plazo en el cual el exportador debe entregar la moneda extranjera al Banco Central. Es frecuente que, una vez vencido el plazo sin que el banco local reconozca haber recibido el pago, el ICE multe al exportador por no haber entregado las divisas. Es verdad, aunque Ud. no lo crea.

Los Vericuetos de una Exportación

32 pasos parecen creados por voluntad de un torturador.

TODO empieza con un acuerdo comercial entre el importador extranjero y el exportador (E). Lamentablemente, ahí empieza también el siniestro juego burocrático.

Si E no está inscrito, debe comenzar por hacerlo en el Instituto de Comercio Exterior (ICE). Si a los diez días no recibe respuesta está inscrito, pero si le piden subsanar algo, el plazo queda interrumpido.

Luego de elaborar su factura y la lista de embarque, y de reservar espacio para su carga en avión o barco, E debe coordinar con la empresa SGS, encargada de la supervisión de exportaciones (ver nota aparte), una inspección física de la mercadería.

E se dirige entonces al agente de aduana (AA) con la póliza de exportación, en original y diez copias, y los datos completos de su embarque. Si exporta al Grupo Andino, son once copias. AA llena todo y devuelve el fajo de copias a E. Este las sella y firma, les adjunta una carta en la cual se compromete a entregar al Banco Central (BCR) la moneda extranjera con la cual le pagarán su venta, y va al banco local.

El banco se queda con una copia de la póliza y la carta de compromiso de moneda extranjera; devuelve el resto con los sellos que corresponden a nuestra tradición. Luego, el banco envía una copia al BCR.

Hasta ahí las cosas no parecen demasiado complicadas. Sin embargo, lateralmente hay que ir haciendo otras cosas. Si se exporta artesanía, se requiere una certificación de la D. G. de Artesanía, del Ministerio de Industria. Los objetos de arte y las réplicas de objetos arqueológicos precisan conformidad del INC. Los libros necesitan aprobación de la Cámara Peruana del Libro. Los productos del mar, de CERPER. Los mineros, de un certificado de ensayo. Los vegetales o minerales, de uno fitosanitario; y los animales, de uno zoonosanitario.

Si E no se ha dado por vencido, vuelve a AA con su ruma de copias de la póliza, la factura comercial, la carta de compromiso de moneda extranjera y las certificaciones y visaciones que fueron del caso. AA va a la empresa transportadora para pedirle una guía, con la cual engorda el expediente. Cumplido el trámite, AA se dirige a CORPAC o a ENAPU —según la vía de transporte— para pagar el manipuleo de la mercancía y obtener autorización para lograr su ingreso a almacenes. ¡Animo! Ahora faltan sólo 19 pasos.

AA entrega los documentos a la aduana desde donde se efectuará el despacho. En la sección exportación se revisa, visa y numera la póliza; se designa al vista. AA recibe el cargo numerado, la factura comercial y la guía aérea. El registrador de aduana

recibe la póliza y los documentos.

El registrador ingresa la póliza en su libro, el cual pasa a la jefatura de división y de ahí al oficinista. Este elabora la relación de póliza de exportación y la entrega al jefe para que la vise. Pasan la póliza, su documentación y el formulario a la sección de reconocimiento. El jefe de esta sección recibe todo, con cargo, y elabora otro formulario: control de póliza de aforo, en original y dos copias. Luego, entrega al vista la póliza y una copia de ese formulario.

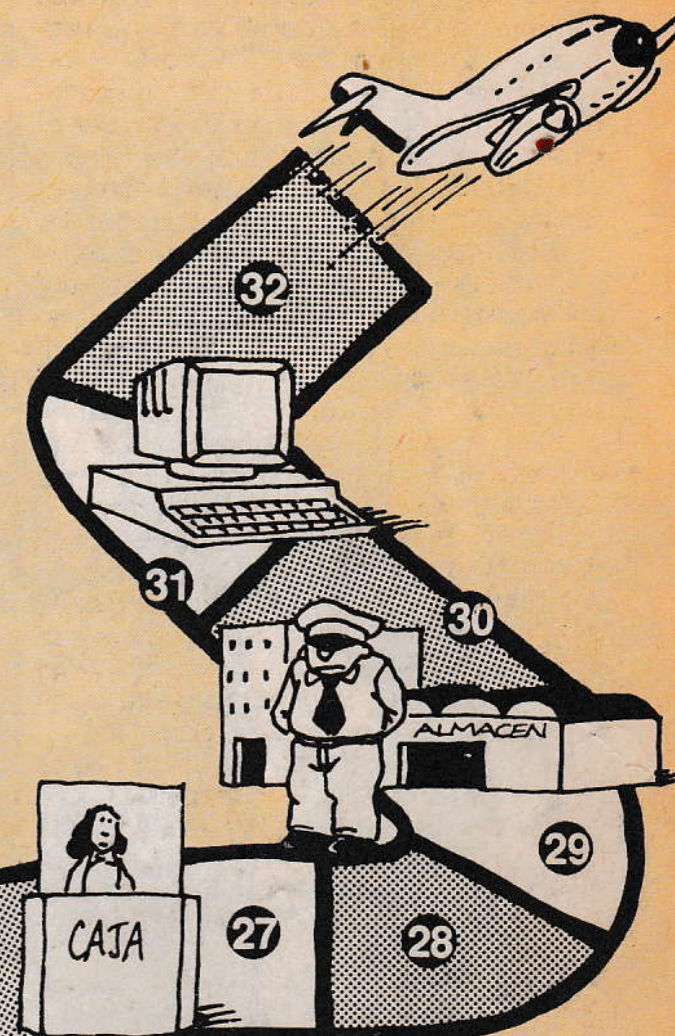
El vista afora la mercadería en presencia del resguardo, AA y un representante del Min. de Industria. Reunir a estos tres funcionarios es, en ocasiones, un problema grave. Se fecha, firma y sella la póliza; AA recibe una copia.



A estas alturas son pocos los que se desaniman: faltan sólo diez pasos. En el momento del embarque, AA presenta la póliza al vigilante de resguardo y las demás copias al jefe de reconocimiento. Recaba sus firmas en el formulario de control de pólizas de aforo. El jefe de reconocimiento eleva un informe a la jefatura de división, acerca de las pólizas tramitadas; adjunta las pólizas.

El jefe de división recibe el fajo de papeles, con cargo, y al día siguiente —ojo con los paros y huelgas— los pasa de regreso al registrador, que descarga de su libro la póliza y remite todo a la división de resguardo. Aquí se suman más sellos y firmas y se envía la póliza a la garita de control, donde se registra en otro libro y se archiva una de las copias.

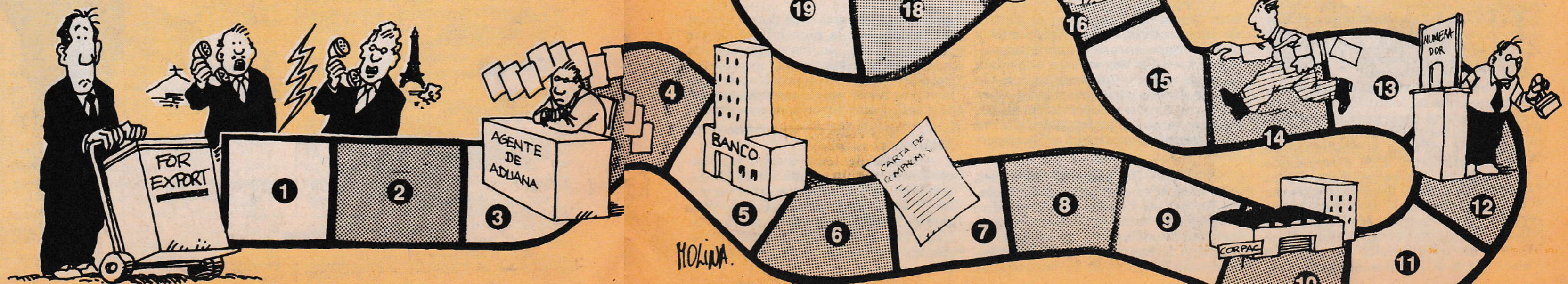
Los maltratados papeles son encajinados al área de codificación y liquidación. Aquí es donde debe clasificarse entre exportación tradicional y no tradicional —puede haber problemas— y



se coloca el sello de EXONERADO a los productos no tradicionales. Firma, sello y paso al teleproceso, donde se liquida la póliza, para devolverla, con cargo, a la sección de codificación. Paso a la división de exportaciones.

En esa división se envían las pólizas al resguardo, para que se transcriba las diligencias ocurridas en el turno respectivo. Verificado todo por el codificador, una copia de la liquidación se adjunta a copias de la póliza, la factura, y la guía de transporte, y se entrega al jefe de división; éste entrega, con cargo, a tesorería.

La jefatura de división entrega todo a AA, quien devuelve la papelería a E. No cante victoria. Ahora tiene que empezar otro trámite... para cobrar el Certex.





Llegar hasta el puerto demanda trámites a los exportadores, que ahora el ICE se propone simplificar con la ventanilla única.

USTED ha declarado que el ICE "emplea su tiempo controlando y entorpeciendo, por lo general, las actividades comerciales". ¿Podría explicar esta acusación?

—**Gastón Benza:** Los exportadores pensamos que el Instituto de Comercio Exterior es un organismo necesario. Los países que en América Latina han tenido éxito en el desarrollo de sus exportaciones, han desarrollado una política coherente durante un período de tiempo, sostenida a través de un organismo que la ha fomentado. El ICE debe cumplir esa tarea, y de hecho, dentro de sus tareas de promoción y de información, cumple. Sin embargo, al ICE le han otorgado tam-

bién responsabilidades en el control de importaciones y exportaciones y en el otorgamiento de algunos incentivos como el Certex; en esta actividad, al haber crecido rápidamente, tomado mucha gente y dado prioridad a estas tareas de control y supervisión, el ICE muchas veces ha entorpecido la tarea de desarrollo empresarial en las exportaciones.

—**Rodolfo Beltrán:** El sector comercio exterior está integrado no solamente por el Estado promotor, sino también por exportadores tradicionales y no tradicionales, la pequeña y mediana industria y demás gremios. Comercio exterior no es únicamente

El ICE en Debate

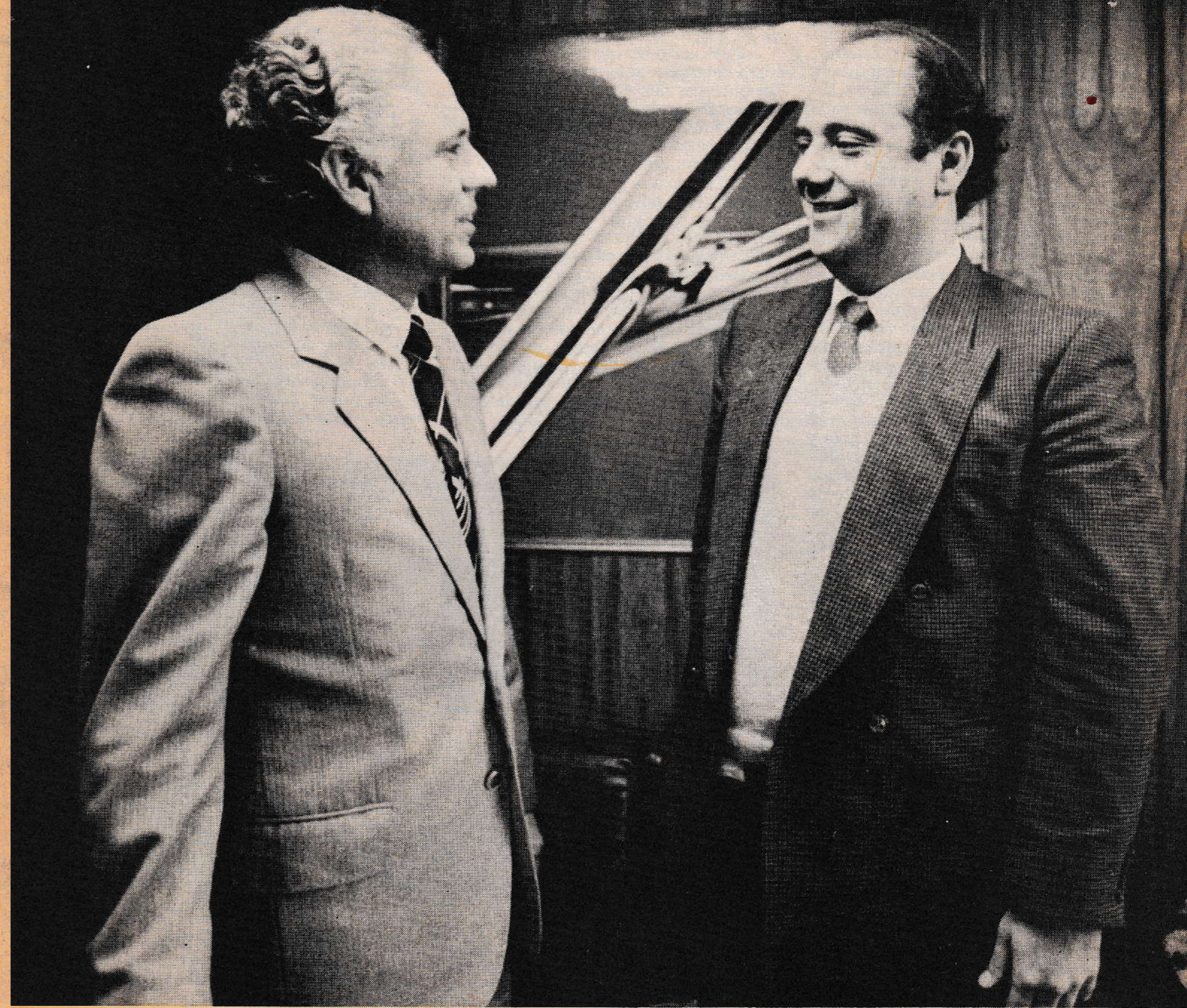
Gastón Benza, vicepresidente, de ADEX y Rodolfo Beltrán presidente del Instituto de Comercio Exterior reunidos por CARETAS.

La exportación es, en todas partes, una actividad en la cual el Estado juega un rol promotor. En el Perú los empresarios se quejan con insistencia de que el Estado no sólo no promueve sino que es una fuente de obstáculos: Para discutir este punto, CARETAS reunió a Gastón Benza, vicepresidente de ADEX, con Rodolfo Beltrán, recién nombrado presidente del Instituto de Comercio Exterior, órgano del Estado responsable del sector exportador. Aquí el debate.

exportar e importar; un factor importante debe ser la rentabilidad de las exportaciones, la investigación de mercados, y la defensa de los intereses del Perú en el extranjero. Nuestra posición es hacer una labor transparente y ágil, y ampliar la base exportable.

—**¿Y el cargo de entorpecer la labor exportadora?**

—**R. Beltrán:** Hay mucho por hacer en cuanto a la agilización de trámites. Una de las cosas que estamos por hacer es el establecimiento de la ventanilla única para los productos de importación restringida; somos conscientes que ése es un pequeño primer paso.



Gastón Benza, vicepresidente de ADEX y Rodolfo Beltrán, presidente del ICE, reunidos por CARETAS para debatir sobre exportación.



—**G. Benza:** Los exportadores pasan un verdadero vía crucis cuando tienen que dirigirse a distintos sectores de la administración pública. Por ejemplo, un exportador de un productor agropecuario o un producto industrial, tiene que hacer trámites en el Ministerio de Agricultura, en el Ministerio de Industria, en la Aduana, en ENAPU, y en el mismo ICE; además tiene que hacer trámites en los bancos y en el Banco Central de Reserva. En el momento en que se establezca la ventanilla única, lo importante para el exportador sería que cada vez que tenga que realizar un trámite venga a esa ventanilla y aquí

lo haga. El ICE se convertiría así en la institución del Estado que presiona, ayuda y resuelve los problemas de los exportadores ante todos los demás organismos, porque este peregrinaje —ante distintas instituciones que no tienen interés en el asunto porque están en otras actividades, que no tienen criterio para decidir sobre esta problemática— entorpece y dificulta.

—**¿Qué otros reclamos tienen los exportadores?**

—**G. Benza:** Debíamos recibir un Certex que se liquide al tipo de cambio exportador, que resulta del promedio entre el MUC y el Certificado de Libre Disponibilidad. Si esa cifra es la que el

Gobierno reconoce como la conveniente para pagar los costos del exportador, el Certex, que es un porcentaje del valor FOB que recibe el exportador, debiera ser liquidado a la misma tasa promedio. En esto, el ICE debiera actuar. Igualmente, debiera actuar para que a los exportadores se les pudiera dar un financiamiento compartido intidólar; en este momento, de alta inflación con intereses altos y devaluaciones altas, mezclar el financiamiento no es un tipo de subvención sino simplemente disminuir el riesgo que significa tomar una deuda en dólares un día antes de una gran devaluación, o tomar una deuda sólo en intis en un momento en que, por ejemplo, podría abultarse la deuda por un cambio en la tasa de interés. Otra ayuda que podría darnos el ICE está relacionada con las multas; cuando los exportadores realizan su exportación, tienen obligación de poner sus divisas en el Banco Central de Reserva en 60 días, y en muchas oportunidades estas divisas, no obstante que ya han sido pagadas, están circulando en el sistema financiero por problemas operativos de la banca, o por problemas de información, o porque la banca se queda durante 30 días con el pago; a mí me ha sucedido. El ICE podría, en vez de multar, dar incentivos al pago pronto. Durante los últimos seis meses se han trabado muchas exportaciones porque el exportador, al haber obtenido malos informes con relación al pago de sus divisas, dejó de cobrar su Certex, tuvo que pagar multas, entró su

ADEX: "Debiéramos recibir un Certex liquidado al tipo de cambio exportador".

capital de trabajo. Esto debe resolverlo el ICE, como organismo que debe ver los problemas operativos de los exportadores.

-R. Beltrán: Estamos conscientes del impacto que tiene la diferencia en la tasa bancaria sobre el sector exportador; no tenemos una injerencia directa sobre las políticas macroeconómicas que son responsabilidad del Banco Central y del Ministerio de Economía. Sin embargo, como parte del sector comercio exterior podemos contribuir mucho en acortar cada vez esta diferencia, apoyándolos en el financiamiento, en los costos portuarios; aunque éstos sean muy pequeños con relación al problema de la tasa cambiaria si contribuyen en algo a acortar esta distancia. Tenemos conciencia del problema de la rentabilidad de las exportaciones.

-La política macroeconómica de estos últimos dos años, ¿no constituye un límite a la posibilidad de hacer una política promotora de exportaciones?

R. Beltrán: No veo por qué. Yo no diría un límite. Se han hecho esfuerzos ya en acortar esa diferencia

-G. Benza: En eso discrepo. La política de atraso cambiario permanente termina por perjudicar a las exportaciones. Es verdad que atrasar el cambio es una forma de controlar la inflación, pero como la verdadera causa de la inflación no es la devaluación, al final lo único que se hace es postergar el problema; entonces, no sirve para nada el sacrificio del sector exportador de tener una tasa de cambio atrasada porque así no se está atacando el verdadero mal. Los exportadores dejan de exportar y el país seguirá en su proceso inflacionario, que es consecuencia de otras cosas y no de la tasa de devaluación. Entonces, un modelo que permita el relanzamiento del aparato productivo, vía la exportación, exige una tasa de cambio más acorde con el verdadero valor del dólar y al



Benza: por una tasa de cambio real.

mismo tiempo una eliminación de las verdaderas causas de la inflación que son los déficits, las subvenciones y las ineficiencias del aparato estatal.

-R. Beltrán: Estoy de acuerdo en que el atraso cambiario es un factor que hace las exportaciones menos rentables. Una medida para combatir la inflación es producir más; tanto más importante en este sector.

-En los controles a la exportación, en los 32 pasos que debe seguir un exportador, está la actitud de sospecha que tiene este Estado para con sus ciudadanos y que no es la de un promotor. ¿Cómo cambiar esa actitud?

-R. Beltrán: Con la ventanilla única, quince pasos se van a reducir prácticamente a cinco y eventualmente a uno. Esa actitud se rompe en la medida que agilicemos, se tenga confianza en el contribuyente y en el exportador. Es progresiva: todos debemos ir concertadamente por ese camino. Soy un convencido de la necesidad

de agilizar porque el comercio exterior es un factor muy dinámico -muy distinto a lo que es el comercio interno- que tiene que responder inmediatamente a los cambios de moda, a los gustos, a los sabores, según sea el caso.

-G. Benza: Es muy importante que el ICE se vuelva efectivamente un organismo ágil. Rodolfo Beltrán viene de trabajar en el sector empresarial y conoce las dificultades del empresario cuando tiene que tocar con los problemas de la burocracia. Vamos a trabajar intensamente para hacer que el aparato del ICE se vuelva ágil y permita destrabar muchas cosas. Estamos optimistas, aunque es una tarea inmensa.

-¿Cuánta gente trabaja en el ICE? ¿Hay corrupción?

-R. Beltrán: Tenemos cerca de 600 empleados en cuatro locales. Yo recién recibo este Instituto y no conozco, hasta el momento, ninguna de-

nuncia específica. Lo que puedo decir es que tenemos un sistema computarizado al cual le vamos a dar la mayor transparencia posible.

-G. Benza: Sinceramente no pensamos que la corrupción sea el problema. En la importación, se dice, podría haber corrupción. Pero creo que el problema del ICE no es éste; es administración pesada y quizás una actitud controlista en exceso en algunos funcionarios, pero no mala fe. Yo quisiera hacer una invocación al ICE. Nosotros hemos venido difundiendo en los últimos meses la necesidad urgente de hacer algo con el problema de la tasa de cambio. Nuestro centro de investigación tiene una serie de análisis y estudios sobre este problema. Quisiéramos que ADEX y el Instituto de Comercio Exterior puedan llevar un planteamiento al gobierno, comprenda la importancia de este instrumento, que es la tasa de cambio, en

PASA A LA PAG. SIGTE.

CARETAS/ JUNIO 26, 1989

Comercio Exterior Peruano EL GRAN RETO



Las complejas fluctuaciones en el consumo internacional, los inesperados cambios de precios en los mercados mundiales y las exigencias de calidad y cumplimiento del comercio internacional, hacen que el reto del Comercio Exterior no sea tarea fácil.

INTERPRO puede ayudarlo en este desafío:

Brindamos un servicio integral a empresas y personas que, como usted, necesitan ingresar y permanecer exitosamente en el competitivo mercado mundial.

Nuestros servicios abarcan desde la asesoría e información de mercado y la asistencia técnica en producción y aplicación de tecnología de avanzada, hasta el desempeño de labores de logística; incluyendo por cierto, el marketing internacional especializado y la gestión de cobranza en el extranjero.

Visítenos... queremos asumir este reto con usted.



interpro s.a.

Av. Nicolás Arriola 820 - Telf: 70-5444 - Telex: 25354 PE-Fax: 705465

Empresa Trading de Cosapi Organización Empresarial

UN EQUIPO DE INNOVADORES



el sector exportador. Los técnicos del ICE, discutiendo nuestras cifras, deberían llegar a una conclusión y convertirse en los abanderados de la necesidad, no sólo para el sector exportador sino para el país, de hacer algo con la tasa de cambio. En caso contrario, el país proseguirá en la recesión y la salida por la exportación será imposible, porque las empresas no venden cuando cotizan sus precios y no son competitivos. Como segundo punto, que podamos discutir cada una de las cosas que puedan agilizar el proceso de exportación; porque incluso con una tasa de cambio adecuada pero con mecanismos burocráticos que restrinjan la actividad va a ser también difícil el crecimiento.

-R. Beltrán: El ICE está a total disposición de todos los sectores —de ADEX, de la Sociedad de Industrias, de la pequeña y mediana industria— y se han impartido directrices para tener reuniones periódicas y contactos directos; se está asignando un asesor a cada gremio; los presidentes de los gremios tienen un acceso directo, sin previa cita, al despacho del presidente del ICE. Hemos ordenado internamente hacer un levantamiento de la ubicación geográfica y del potencial de mano de obra de las industrias de exportación, que justamente va a reflejar la importancia del sector exportador y su identidad: lo que representa en mano de obra y familias empleadas, industrias indirectas; esto, con miras a llevar los planteamientos del sector exportador para la adecuación de la po-

ICE: "Concertar a las empresas exportadoras, los gremios y los sectores del Estado"

lítica macroeconómica.

Quisiera reafirmar el mensaje que tengo: una concertación de todos los agentes vivos que son las empresas productivas para la exportación, los gremios, y la coordinación con los demás sectores del Estado. Quiero insistir en el sentido de la transparencia, la agilización y un rol de promotor de inversiones que quizás no ha sido debidamente potenciado. Tenemos oficinas comerciales en el exterior que van a invertir la dedicación que ahora dan a promoción de productos hacia captación de inversiones. Vamos a remitirles perfiles de inversión en el sector exportación, básicamente de ampliación de industrias que ya están funcionando bien; inversiones relativamente pequeñas van a contribuir a ampliar la base exportadora.

-G. Benza: En el Perú hace mucho tiempo que se invierte muy por debajo de las necesidades para aumentar el aparato productivo; pero, principal-

mente, no se invierte casi nada en proyectos de exportación. Invertir para la exportación significa pensar en el mediano y en el largo plazo; y uno de los problemas del sector exportador es que no puede expandir su oferta exportable. Entonces, en la medida en que también contemos con un apoyo decidido del gobierno para atraer la inversión y la tecnología y crear empresas que compitan en el mercado externo, se habrá resuelto uno de los problemas importantes. Creo que Rodolfo Beltrán es plenamente consciente de la necesidad de este estrecho lazo que debe haber entre la inversión nacional, la inversión extranjera, la tecnología extranjera y la exportación. Exportar no es nada más que producir a niveles competitivos con el mundo; entonces, tenemos que estar con la última tecnología, enlazarnos con el mundo y para eso tenemos que atraer inversiones.

-R. Beltrán: Los países de indus-



Beltrán: apoyo firme a la exportación.

trialización rápida del sudeste asiático, en el término de diez años han crecido en base industrias dirigidas a la exportación, que permiten una actualización tecnológica y una incorporación paulatina y progresiva de la economía informal.

-¿Ustedes creen realista, dada la situación del país, atraer inversión extranjera que no sea para gas o petróleo?

-R. Beltrán: Veo bastante factible la inversión en el país en industrias de productos de exportación no tradicional porque existen empresas modelo, que estoy visitando. El nivel que he podido apreciar es realmente bastante bueno; le aseguro que si inversionistas del sudeste o de Estados Unidos vieran cuáles son las industrias que tenemos ahora, las encontrarían bastante atractivas para invertir con fines de ampliación. Hay riesgos en

muchos países, sin embargo los negocios se dan a pesar de los riesgos. No somos quizás el ideal para invertir, pero sí es factible atraer inversión.

-G. Benza: Hay varios países, incluso en América Latina, que tienen una situación de subversión de muchos años. Colombia es un país donde ha llegado la inversión extranjera, no obstante esta dificultad. El problema efectivamente existe pero no es insalvable; lo que está en nuestras manos en el corto plazo es dar aquellas reglas que permitan que venga la inversión extranjera. En la medida que la inversión extranjera vea que tiene reglas claras cuando invierte en el sector exportador, debe venir. Por ejemplo, hay los convenios de deuda por inversión; es posible desarrollar convenios para el pago de deuda; es posible reinversiones en empresas que ya están operando. Todo está en que el marco legal sea claro y sea permanente. En-

tonces estaremos en las mismas condiciones que otros países que, con grandes problemas de terrorismo, consiguen inversión.

-¿Y eso, ustedes los exportadores, lo esperan de este gobierno o del próximo?

-G. Benza: Nosotros pensamos que es más probable que en un próximo gobierno venga la inversión extranjera, pero creo que el Perú es permanente y no puede detenerse ante un gobierno de cinco años o un próximo gobierno. Cada día tenemos que batallar para convencer con nuestra verdad.

-R. Beltrán: Coincido plenamente. El sector comercio exterior no puede estar supeditado a un año o a cinco años de gobierno. Es un esfuerzo constructivo que tenemos que hacer todos. Vamos a apoyar ese camino. El comercio exterior no puede ser afectado por procesos electorales. ■

Comercio Exterior: Crecimiento Para el País



¿Por qué?

● Exportando generamos empleo y las divisas necesarias para la recuperación de la producción y el consumo.

¿Cómo?

● Apoyando la rentabilidad de las exportaciones tradicionales y no tradicionales.

● Determinando reglas de juego claras y estables para el sector comercio exterior, a través del diálogo y de la concertación permanente.

● Simplificando y agilizando la operatividad y los trámites, para una mayor eficiencia.

¿Quiénes?

● El empresario (Público o privado, grande, mediano o pequeño) como gestor y protagonista principal de este proceso.

● El ICE, como ente responsable del sector:

- Coordinando con las distintas instituciones públicas que formulen o ejecuten políticas vinculadas al comercio exterior.
- Dirigiendo y ejecutando actividades de fomento y desarrollo tales como:
 - Determinar la oferta y el potencial exportable nacional, proporcionar asistencia en tecnología, diseño de productos, envases, embalajes, etc.,
 - apoyar la formulación y ejecución de proyectos de exportación,
 - realizar el seguimiento permanente de los mercados de exportación,
 - planificar, evaluar y apoyar certámenes de promoción externa como ferias, misiones y exposiciones.



INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR- PERU

Javier Iguíñiz

NADIE en su sano juicio puede poner en duda la necesidad de elevar las exportaciones. Las diferencias surgen en el momento de especificar los instrumentos más adecuados para hacerlo.

La principal de ellas en estos últimos tiempos es quizá la que se refiere al rol de las variaciones en la tasa de cambio en la promoción de exportaciones, pero sigue siendo relevante analizar un problema mayor: cual es el de la madurez industrial de la estructura productiva peruana y su potencialidad exportadora a mediano y largo plazo.

El punto de vista sobre esa madurez determina la importancia que la política de promoción de exportaciones debe tener dentro del conjunto de las políticas de desarrollo, y la orientación en el uso de los recursos externos generados por las exportaciones. Si bien el triunfalismo pro-exportador de la década pasada se redujo, queda abierta la pregunta: ¿cuánto y de qué modo debe invertir el país en esa apuesta pro-exportadora? ¿Cuánta potencialidad de mediano plazo tienen los incentivos actuales? ¿Qué rendimiento han tenido los incentivos hasta ahora? ¿Qué ventajas tuvo respecto de la exportación "tradicional"?

Nuestra evaluación es que, en una primera etapa, los incentivos deben ser específicos, por tipo de actividad, a la medida del esfuerzo exportador y contra rendición de resultados. Políticas de "amplio espectro" no se justifican, dados la base industrial potencialmente exportadora y sus efectos inmediatos sobre el resto de la economía.

La estabilidad de largo plazo de las políticas pro-exportadoras depende crucialmente de estas definiciones. Los exportadores no pueden olvidar que el respaldo fundamental a su actividad tiene que ser interno y amplio. Determinar dentro de qué programa económico general se inscribe la política de promoción de exportaciones es tan importante como la política misma.

Ese programa debe establecer los plazos y el alcance de los beneficios de la política exportadora para la población nacional. Cuanto mayor sea la extensión de los beneficios y menor el plazo para que se constaten, mayor respaldo inicial tendrá la política exportadora y menor será la capacidad antiexportadora de cualquier gobierno.

A mediano y largo plazo, el efecto sobre el crecimiento de una política exitosa se da por descontado, pero lo inmediato es crucial por obvias razones. La política pro-exportadora más estable es la que especifica con claridad el uso y efecto directo de las divisas generadas en el bienestar de las mayorías nacionales.

Es por ello, entre otras razones más propiamente económicas, que la política de devaluaciones reales no es eficiente. Paradójicamente quizá, el contexto económico y político adecuado para elevar la tasa de cambio real sin generar crisis interna es el definido por una elevación de exportaciones. La paradoja reside tanto en la inversión del orden en la relación tasa de cambio-exportaciones, como en la política de elevar la tasa de cambio cuando las tendencias espontáneas impulsan su evolución hacia abajo.

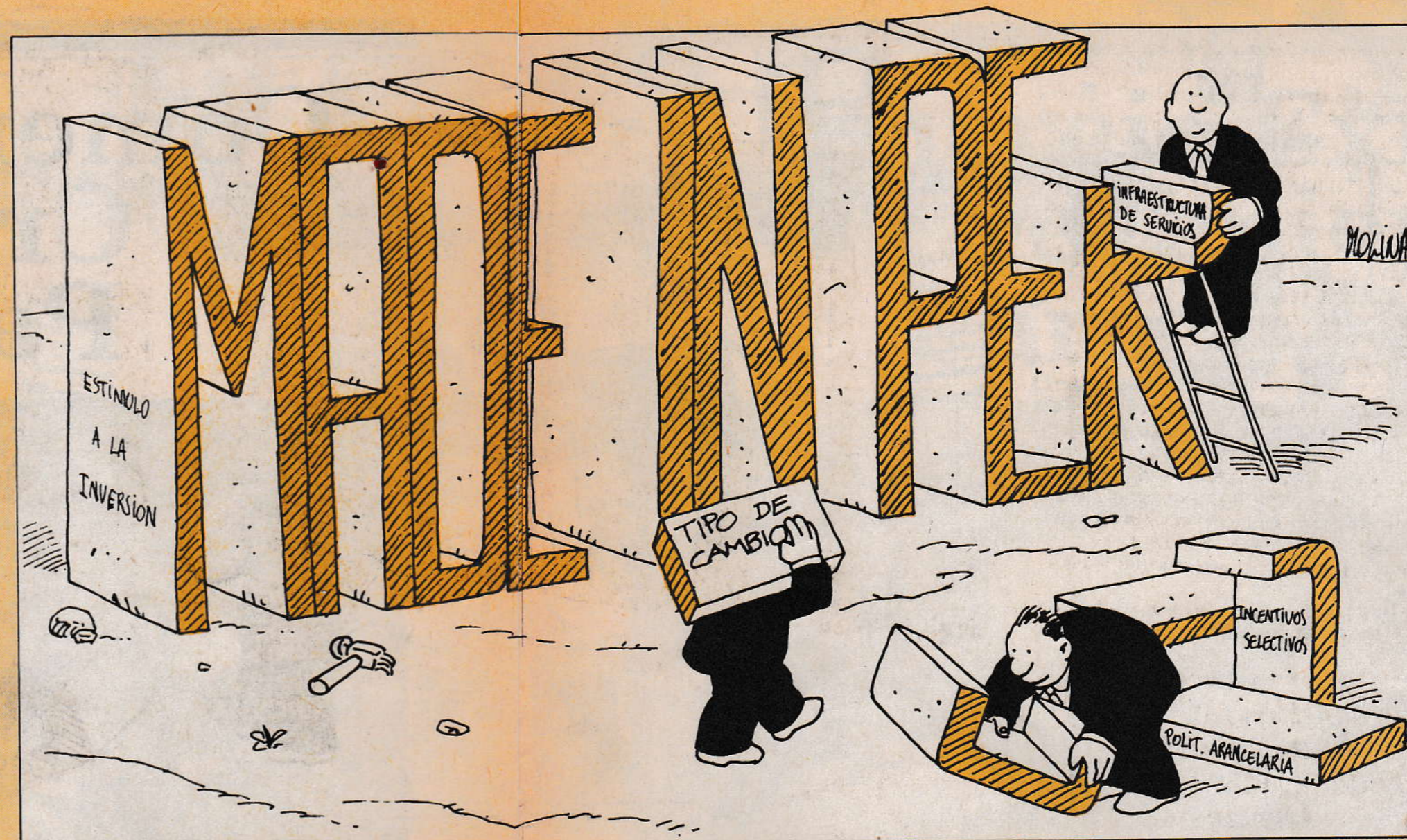
Bajo otras circunstancias económicas la devaluación real tiende a tener efectos recesivos y a generar una relación contradictoria entre los exportadores y las mayorías nacionales. Evitar este conflicto objetivo es importante para la estabilidad económica a largo plazo; esto es, para acabar de una vez por todas con el movimiento pendular sector exportador-sector industrial.

Las políticas en el campo estrictamente comercial de las divisas tienen

"La política de devaluación real tiende a tener efectos recesivos"

que atacar varios frentes simultáneamente: a) Reducción de pago de deuda externa en los casos que generen un saldo negativo de divisas y eliminación de la transferencia agregada neta de capitales hacia el exterior; b) Retención en el país y en el sistema financiero formal de las divisas generadas por actividades ilegales; c) Promoción de exportaciones de productos de demanda interna no prioritaria por medio de contratos con el Estado y de la utilización de acuerdos deuda-exportaciones; d) Promoción de inversiones para exportación sobre la base de incentivos específicos, priorizando el procesamiento de recursos naturales, la tecnología de primera mano, los convenios deuda-nueva inversión y la reorientación del comercio compensado; e) Política contra el contrabando y la sobre y subfacturación por medio de nuevos convenios de supervisión, de la utilización de organismos nacionales como partes de dicha tarea y de la utilización y conformación de organismos regionales y subregionales para dicha actividad; f) Política de exportación tradicional particularmente relativa al gas y al condensado de Camisea; g) Política de compras y ventas estatales por medio de una planificación y racionalización integral del comercio exterior estatal.

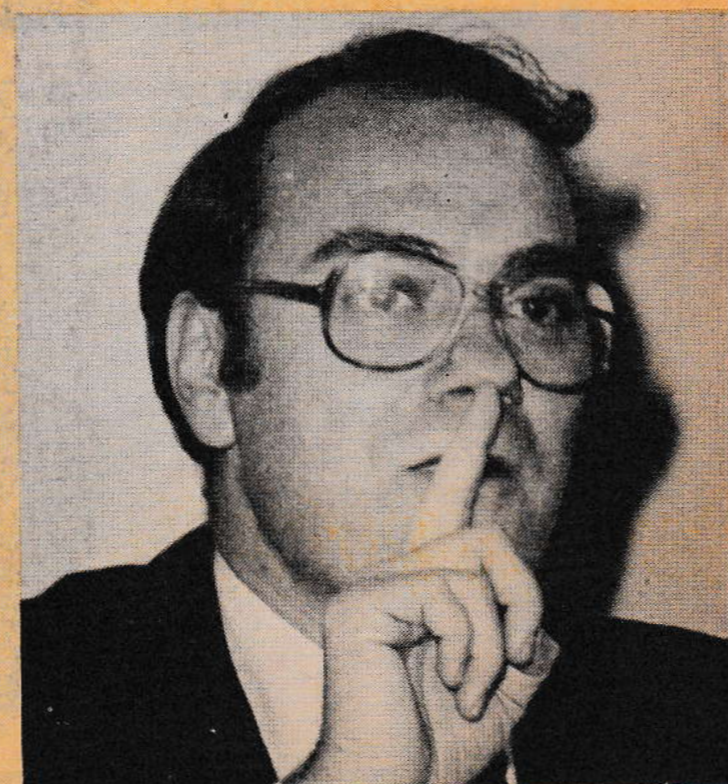
Estas políticas tienen que estar acompañadas por una política financiera y de cooperación internacional coherentes.



La política económica global y el manejo de sus instrumentos promueve o posterga, de manera directa, las exportaciones.

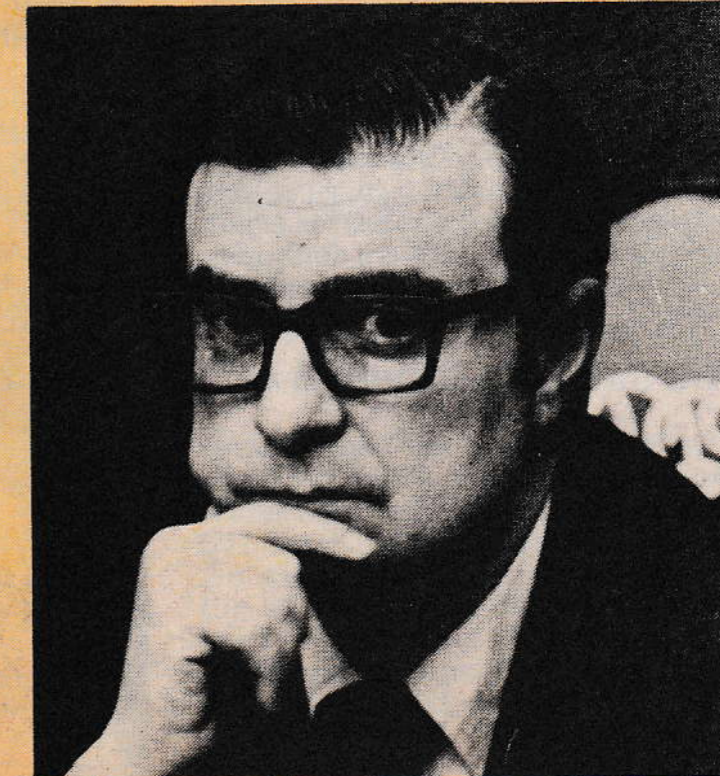
Hacia una Política de Exportación

Expertos proponen los términos de una de las opciones claves de 1990



Javier Iguíñiz.

El FREDEMO y la Izquierda Unida son las cartas de peso para 1990. Por ello, CARETAS pidió esbozar una política de exportaciones a un economista de cada uno de estos frentes. Iguíñiz y Moreyra son identificados como pesos pesados en sus respectivas tiendas políticas. Y, claro, no coinciden.



Manuel Moreyra.

Manuel Moreyra

SI se revisan las estadísticas de los últimos 30 años, resulta evidente que el Perú se ha subdesarrollado relativamente, incluso respecto a América Latina, debido a un doble estrangulamiento cíclico. De un lado, la falta de suficiente ahorro interno respecto a sus necesidades de inversión y, del otro, el fracaso de sus exportaciones en proveerle de las divisas necesarias para integrarse con eficiencia a la economía internacional.

En una perspectiva de largo plazo —que es como deben analizarse las estrategias económicas— el país necesita crecer a un ritmo sostenido y sostenible, que en promedio no debe ser menor a un 5% acumulativo anual durante los próximos 30 años. Como su población crece a un ritmo de 2.5% (aunque en las próximas décadas debe decaer esta tasa), sólo con un creci-

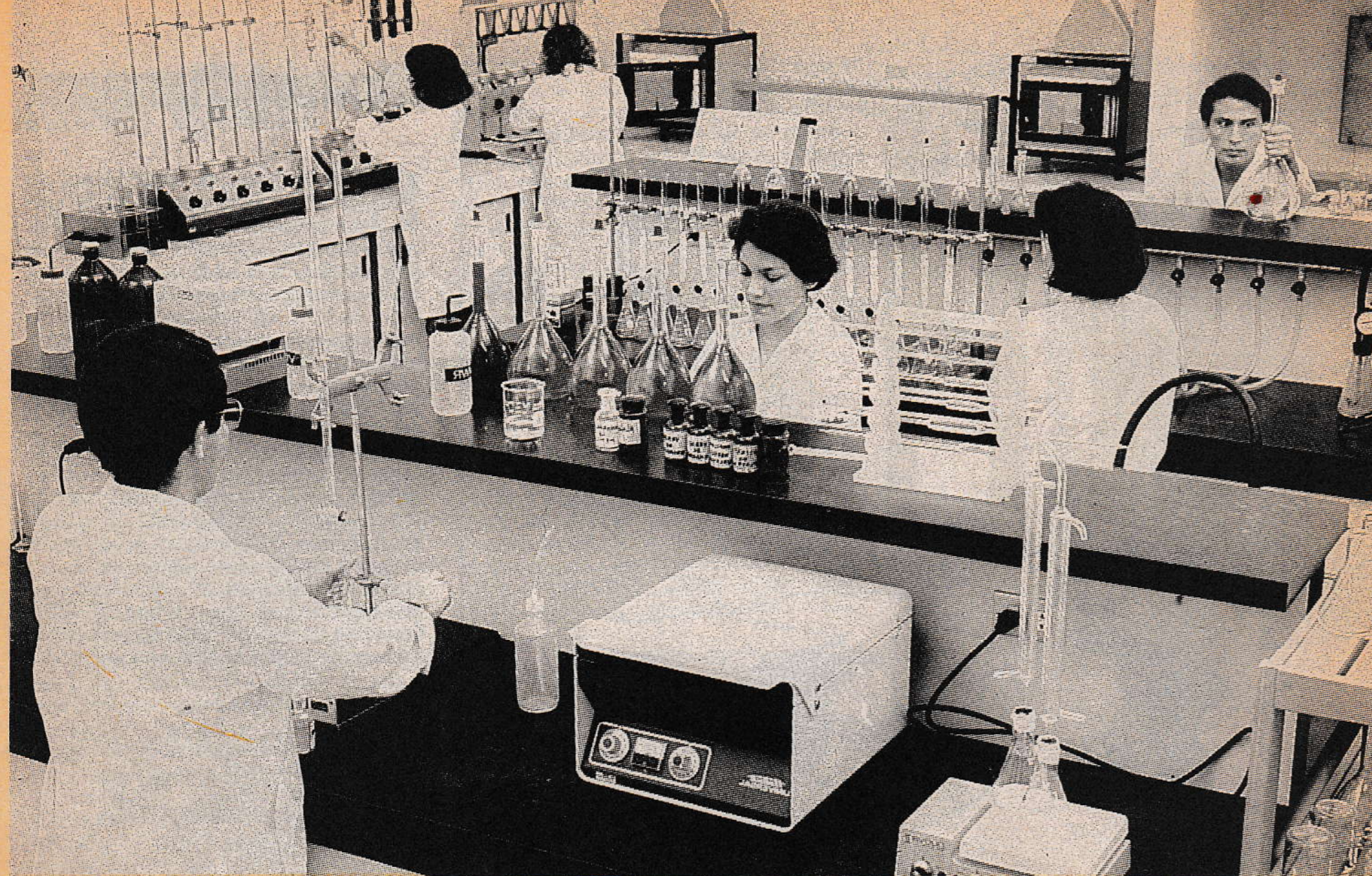
"El tipo de cambio es el principal instrumento de protección, en sí mismo."

miento tal aseguraría recuperar el nivel de bienestar perdido, para luego subir —paulatinamente pero con seguridad— la calidad de vida del peruano medio.

Para autosostener ese crecimiento lo esencial es hacer crecer su ahorro interno retenido, a no menos del 20% de su producto bruto y hacer subir sus exportaciones de bienes y servicios a un ritmo no menor al de su crecimiento promedio.

Para quienes se hacen ilusiones respecto a "ayuda externa" —en forma de inversión extranjera, crédito foráneo o donaciones— como medio principal para asegurar nuestro desarrollo, recordemos que ello no sólo sería un camino imposible a largo plazo sino que, además, en lo cercano esa opción nos está vedada en términos significativo; debido a nuestros incumplimientos de pago y por la situación de la deuda externa de América Latina. Sólo nos resta, pues, aumentar la productividad media de la economía (saliendo de la recesión), el ahorro propio y las exportaciones.

¿Cómo es posible asegurar las exportaciones? Los países en desarrollo adoptaron en los últimos 30 años dos tipos de estrategia respecto a su industrialización. Una fue de "crecimiento hacia adentro", basada en forzar la sustitución de importaciones; ésta predominó en nuestro subcontinente. La otra fue de "crecimiento



Un laboratorio, con una inversión de dos millones de dólares, respalda las opiniones técnicas que emite la empresa SGS.

La Supervisión

Control y asesoría de empresa suiza produce ahorros y controversias

La idea surgió durante el gobierno de Morales Bermúdez y se dice que Javier Silva Ruete era partidario de contratar a una empresa que supervisara el comercio exterior. En 1978 la ley de comercio exterior había otorgado algunas ventajas a los exportadores, que en ciertos casos se convirtieron en abusos. Ejemplo: exportaciones fraguadas, hechas sólo para cobrar el Certex.

Con las importaciones también se detectaron excesos: se sobrevaluaba lo importado para dejar dólares afuera. Con igual propósito, se dice, algunos exportadores subvaluaban sus ventas. Los nombres no están disponibles.

El contrato con la Société Générale de Surveillance concretó el plan. Según el texto, SGS supervisa todas las importaciones, excepto las prove-

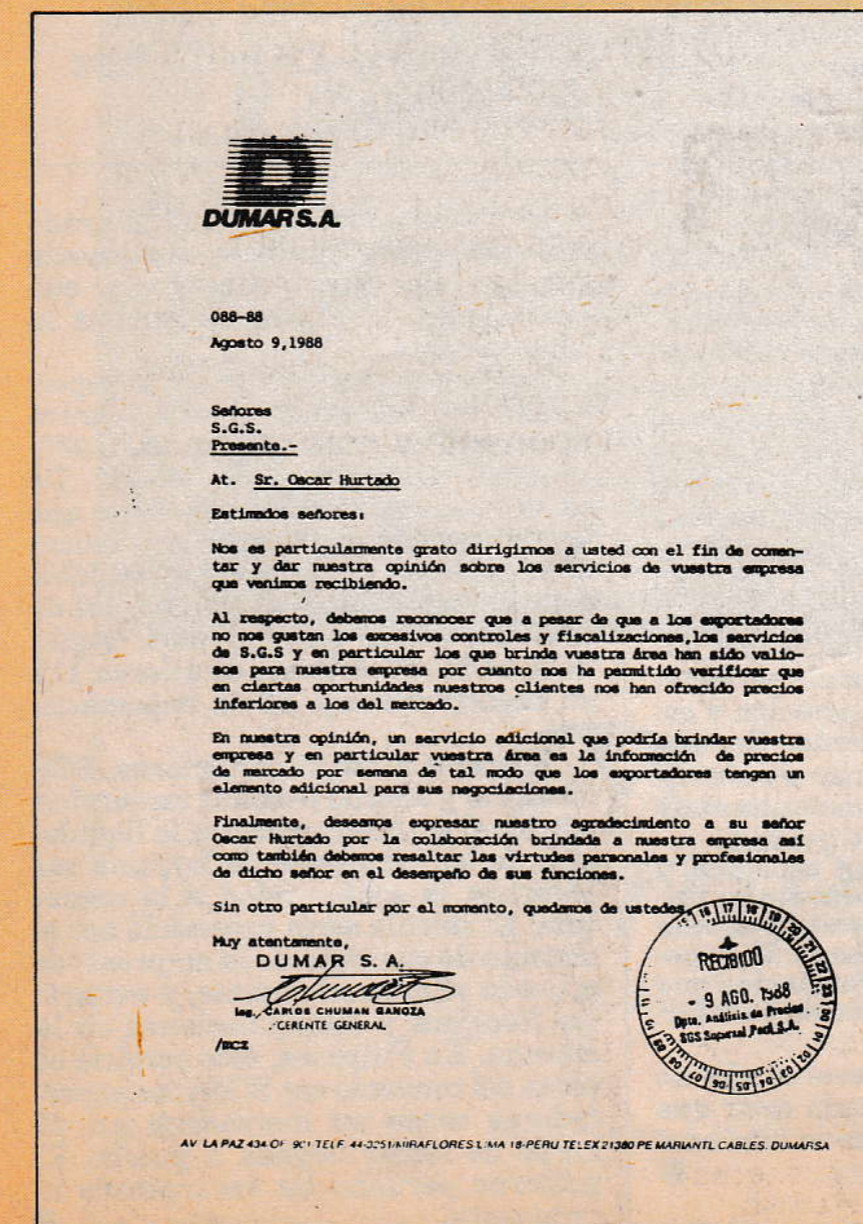
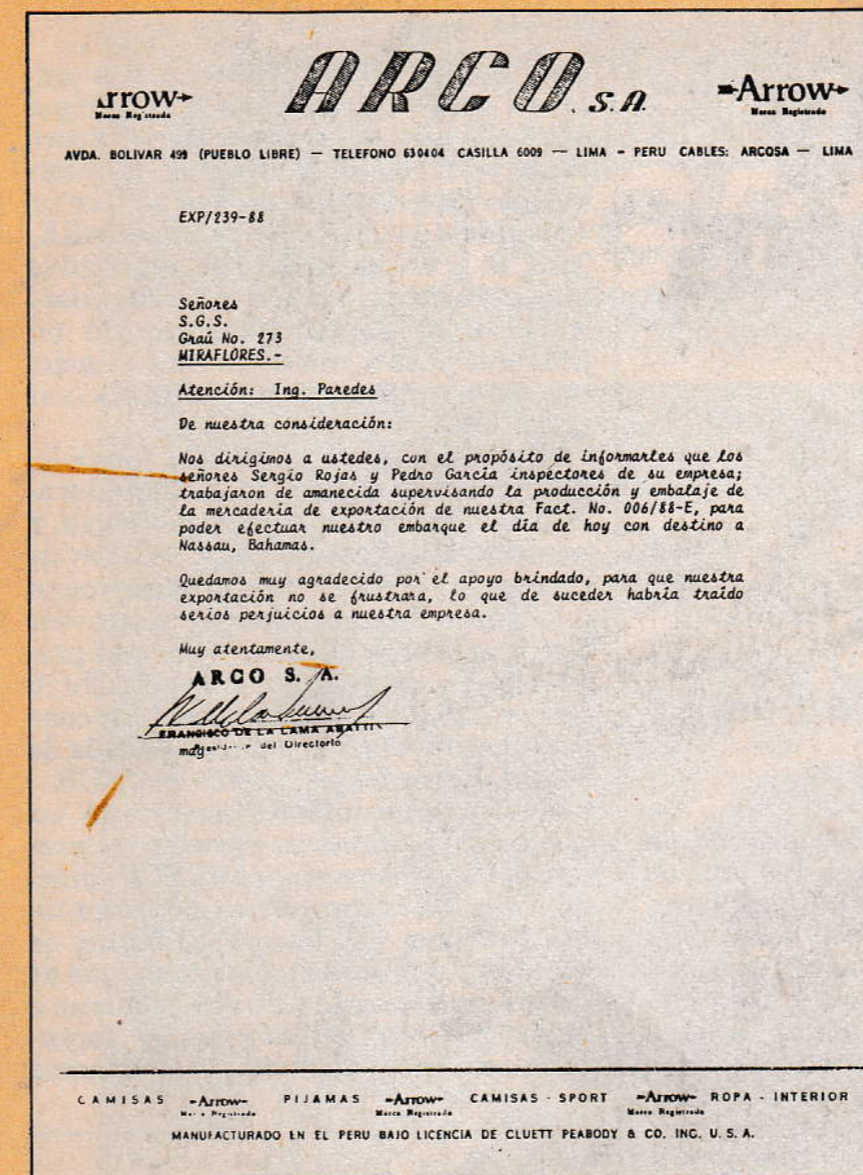
nientes de Canadá, Estados Unidos y Puerto Rico, que están a cargo de otra empresa. Y SGS vigila todas las exportaciones, excepto petróleo y derivados. En ambos casos, se supervisa calidad, cantidad, precio y embalaje.

¿POR QUE ESTA EMPRESA?

La pregunta es de exportadores suspicaces. Responde el gerente general de la oficina en Lima, Emmanuel Bonnet: "Nuestra empresa tiene 105 años de funcionamiento y opera actualmente en 140 países, con 22 mil funcionarios y 189 laboratorios". Contratos como el que tiene con el gobierno peruano están vigentes con otros 21 países; entre ellos Haití, Surinam, Indonesia, Filipinas y México, donde se hace una verificación selectiva.

La SGS firmó un contrato con el gobierno peruano para supervisar exportaciones e importaciones, en noviembre de 1987. La Asociación de Exportadores objeta su trabajo, pero la empresa tiene resultados que mostrar. Su papel como consejera para exportaciones parece importante y está reconocido.

E. Bonnet: ahorro de 160 millones.



Pero SGS no tiene en favor suyo sólo la antigüedad y el tamaño. La reciente reparación de la Estatua de la Libertad, situada frente al puerto de Nueva York, fue realizada luego de que SGS se encargara de radiografiarla íntegramente para establecer la magnitud del trabajo necesario. Y en el Perú, SGS verificó la soldadura del oleoducto norperuano, antes de ser puesto en funcionamiento.

RESULTADOS

Las exportaciones empezaron a ser supervisadas en marzo de 1988. Hasta fin de mayo último SGS había comprobado 25,125 operaciones de exportación, con un valor FOB de más de dos mil millones de dólares.

Un 30% de esas transacciones merecieron observaciones de SGS, la mitad de las cuales aproximadamente se referían al precio y el resto a cantidad, calidad o embalaje. Aunque el 40% de las exportaciones visadas eran de empresas públicas, SGS no informó cuántas de las observadas tenían este origen.

La observación, precisa Bonnet, no significa necesariamente que hay de por medio una irregularidad del exportador. Por falta de conocimiento, es posible que éste acepte un precio menor en su venta. SGS se adjudica haber logrado que el café peruano tenga en el mercado mundial un castigo menor al que tenía, respecto a los precios de Londres.

680 personas trabajan para SGS en el Perú. Un laboratorio valorizado en dos millones de dólares -instalado en la carretera a Ventanilla- respalda técnicamente las operaciones. La SGS otorga a cada exportador que lo solicite y sin costo, una certificación de calidad de su producto, que tiene aceptación internacional. Decenas de empresas han expresado su agradecimiento por escrito, conforme se ve en los facsimiles reproducidos en esta página.

SGS sostiene que 110 millones de dólares fueron agregados al valor de exportaciones inicialmente declarado por los exportadores, gracias a sus observaciones. El ICE tiene la información, caso por caso, que respalda esta cifra. El actual presidente de ese organismo dice no haber evaluado el dato (ver recuadro).

Pero los funcionarios de SGS hacen notar que el efecto disuasivo de la supervisión no puede ser contabilizado. Porque se intenta una acción educativa, no hay denuncias, una vez satisfecha la observación por el exportador. Por ejemplo, el costo de los fletes parece mostrar una rebaja sustancial desde que SGS empezó a operar, lo cual sugiere que era artificialmente inflado.

INSATISFACCION

No todos los exportadores están felices con la SGS. Y la posición institu-

PASA A LA PAG. SGTE.



G. Benza y R. Beltrán coincidieron.

Quejas y Promesas

ADEX critica a la SGS y el ICE, sin evaluación, anuncia cambios.

EN la confrontación entre los puntos de vista de la Asociación de Exportadores y la posición del Instituto de Comercio Exterior, que se transcribe en otra sección de este informe, se discutió el contrato con la SGS. Intervienen Rodolfo Beltrán, presidente del ICE, y Gastón Benza, vicepresidente de ADEX.

-R. Beltrán: Ese contrato fue renovado recientemente por un año y la idea es una transferencia progresiva para que la inspección sea hecha por elementos nacionales. Se han hecho grandes avances; existen ya comisiones de transferencia en el aspecto de control de calidad. Esta es una práctica mundial que permite analizar calidad, precios, cómo se desglosa el precio unitario de una exportación o una importación. Pero la idea es transferirla a nacionales e incorporar a otros sectores; que participen todos los agentes del sector comercio exterior.

-¿A cargo de una empresa privada o como tarea del Estado?

-R. Beltrán: Habría que buscar un camino para que el mecanismo sea lo más transparente. En cuanto al trabajo de SGS, hay un valor disuasivo principalmente, que evita una sobre o subfacturación. En ese sentido hay un balance positivo.

-G. Benza: La exportación no ha sido una generalidad de actividades ilícitas que hubieran necesitado un control como el que origina la SGS. Cuando recién se instaló la SGS fue un conjunto de personas que fueron a las empresas a vigilarlo todo, a ver todo; como ellos también eran muy inexpertos hubo una serie de dificultades; muchas empresas tuvieron que postergar embarques o dejar de exportar, como consecuencia del control en el momento que se implantaba. Creo que los técnicos han aprendido en el proceso; cada uno de nosotros ya conoce qué es lo que tiene que hacer. Pero SGS ha

objetado, por ejemplo, los precios de venta por no coincidir con los precios en la bolsa; ha habido que hacer una serie de explicaciones, con comunicaciones con agentes del exterior y con demostraciones de que, por ejemplo, en el caso de los contratos de venta a futuro hay variación de precios. Esto indicaba que la SGS estaba desinformada en el momento que tomó el control de esta operación. Nosotros pensamos, además, que una serie de información que nos pide la SGS es información que el empresario normalmente busca mantener en reserva. La SGS está enterada en este momento de todos nuestros compradores, nuestros canales de distribución, nuestros precios, nuestra calidad, nuestro sistema de embalaje, nuestros sistemas productivos. Creo que eso es delicado; podría suceder que mucha de esta información -que el empresario considera de su propio negocio y que obtenerla le costó muchos años de experiencia- pueda estar circulando. Eso es grave; por eso es que nosotros pensamos que si se hace una supervisión debiera ser, en unos casos, realizada por un ente estatal como el ICE; en otros casos por empresas privadas, pero de ninguna manera por empresas extranjeras.

-R. Beltrán: Vamos hacia una supervisión nacional. Entiendo perfectamente el problema de discreción y estoy totalmente de acuerdo. Es una norma de comercio exterior mantener la máxima discreción, puesto que es un campo de mucha competitividad.

-SGS sostiene que en este año y medio aproximado de contrato su trabajo ha ahorrado al Estado peruano unos 160 millones de dólares. Se supone que el ICE, tiene la información que prueba esta cifra. ¿Es exacta esa información?

-R. Beltrán: Se está evaluando; no puedo decir todavía. Puedo decir que existe documentación que se está evaluando. ■

VIENE DE LA PAG. ANTERIOR

cional de ADEX es contraria a la empresa (ver recuadro). La principal queja es que la empresa supervisora exige al exportador un nivel de información excesivo, que podría recibir un uso indebido. En diálogo con CARETAS, el presidente del ICE admitió la importancia del problema de confidencialidad, al tiempo que anunció un próximo paso a una supervisión nacional, en términos aún no definidos (ver recuadro).

Bonnet sostiene que sólo piden la documentación que ampara la declaración del exportador acerca del precio. Y muestra el informe de la Comisión de Comercio del gobierno norteamericano (US Trade Representative), que investigó igual cargo de parte de las empresas exportadores en ese país y concluyó que en 1986 sólo se descubrió un caso de filtración de información, en más de 50 mil inspecciones hechas por SGS.

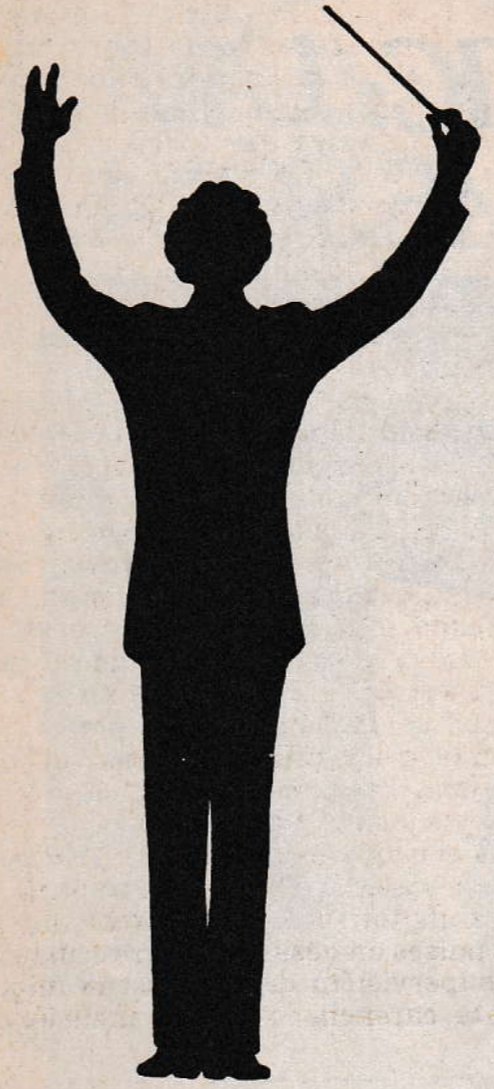
Ese mismo informe desestimó las quejas sobre demoras y costos generados por las inspecciones de SGS, debido a que los exportadores no presentaron pruebas. Y el texto del informe de Washington reconoce los problemas de los países en desarrollo que recurren a la supervisión: deuda externa importante, carencia de divisas, ineficiencia

"Entre noviembre de 1987 y mayo de 1989 SGS cobró 42 millones de dólares."

en el control aduanero, y un alto grado de corrupción y fraude en el comercio exterior. Es decir, las razones que aconsejaron en el Perú contratar la supervisión.


Los honorarios de SGS por la supervisión del comercio exterior, entre noviembre de 1987 y mayo de 1989, sumaron 42 millones de dólares. De acuerdo al contrato, los beneficios que la supervisión debe producir tienen que equivaler, cuando menos, al doble de los honorarios. Y el monto total de esos beneficios para el país, según SGS, es de 160 millones de dólares: 110 en exportaciones y 50 en importaciones.

Respecto a las importaciones, SGS ofreció al gobierno peruano un servicio adicional sin costo: efectuar la liquidación de los impuestos de ley, una vez otorgada la conformidad a la operación. El cálculo sería procesado por el sistema de cómputo de la empresa, de acuerdo al arancel vigente, y evitaría los forcejeos y manipulaciones en la aduana. En Filipinas, este servicio es parte del convenio con SGS y los importadores sacan su mercadería en 48 horas de haber llegado a puerto. El gobierno peruano ha encarpetao la propuesta. ■



UN BUEN MUSICO, PUEDE IMPROVISAR. UNA EMPRESA DE CARGA Y MUDANZAS, NO.

Porque cuando usted se acerca a una empresa de carga y mudanzas, está depositando su confianza, su tiempo y su dinero. Con cosas tan valiosas como estas, no se improvisa. Por eso, asegúrese de tratar con una empresa seria. WORLD SHIPPING & STORAGE, con 15 años de experiencia, y amplio conocimiento en despachos de aduana, mudanzas locales o internacionales, exportaciones e importaciones, le garantiza eficiencia y asesoramiento integral... porque cuando la orquesta de WORLD SHIPPING & STORAGE empieza a funcionar, conoce la perfecta armonía entre la seguridad, la calidad y el servicio.



Av. Argentina 1845 - P.O. Box 352
Callao 1 - PERU
Telfs.: 65-1842 65-7080 29-9969
29-5356 29-9453
Fax: 65-4761 Télex: 25180
PE WORLD



Continental Group S. A.

REPRESENTANTES EN: * ASIA * AFRICA * EUROPA * GRAN * CENTRO Y NORTE AMERICA



Sae Won Trading Co.
Att. Mr. S. K. Chung
Tel. (822) 556 0133
Fax. (822) 557 0105

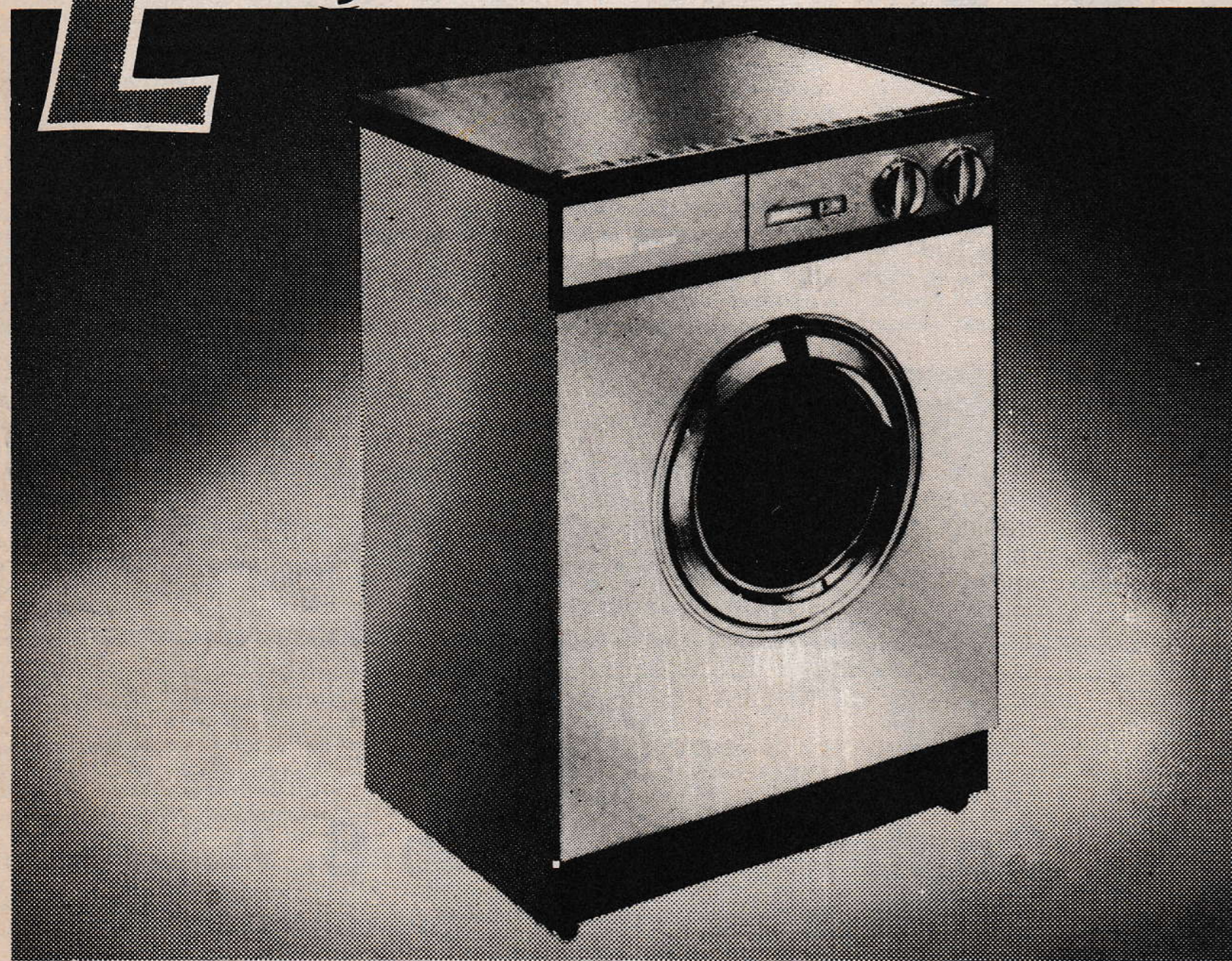


Continental Group Vancouver Inc.
Att. Mr. C. Morzan
Tel. (604) 688 6244
Fax. (604) 688 0286

THE TRADING.

Las Estrellas 303 Lima 33 - Perú Tel. 482 245 Fax. (5114) 482 245

EMERSON KLIMATIC: LAVA, ENJUAGA Y EXPRIME SOLA.



LA EMERSON/KLIMATIC, lava, enjuaga y exprime sola. Es practiquísima, porque cuenta con calentador y termostato incorporados, que le permiten -si usted lo desea- calentar el agua, según el tipo de ropa a lavar.

El lavado es perfecto. Usted selecciona uno de los 14 programas de lavado, y en un solo ciclo, la ropa sale perfectamente limpia.

Es fácil de usar también, por su dispensador automático de detergente.

Es económica, porque le permite lavar en un solo ciclo, hasta 12 libras de ropa, y porque cuenta con su exclusivo Botón de Economía para cargas menores de ropa.

Es cuidadosa con su ropa, gracias al sistema de lavado que utiliza : cilindro rotor de acero inoxidable, en vez de paletas.

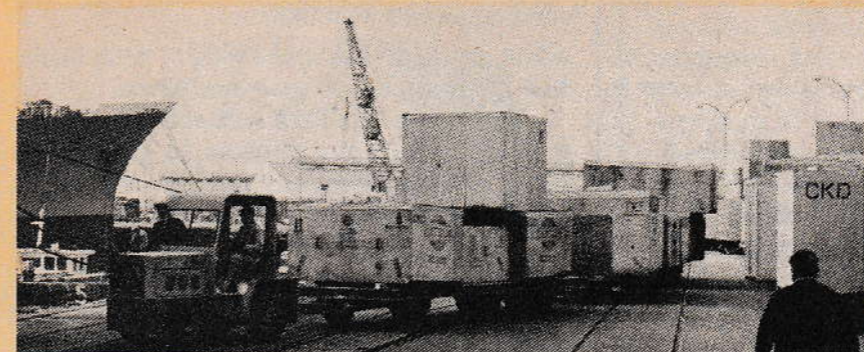
Es elegante por su diseño, y resistente por su gabinete de acero tropicalizado.

AHORA MAS QUE NUNCA SU GARANTIA ES WESTMINSTER

WESTMINSTER PERUANA S.A.

Lima Jr. Ica 140 - Miraflores Av. Diagonal 228
La Victoria Av. Manco Cápac 162 - Callao Av. Sáenz Peña 465
Servicio Técnico: Los Claveles N° 129 Urb. Valdiviezo Ate-Vitarte Fonos: 28-8500 -24-2181

HORARIO: 10:00 a.m. a 1:00 p.m. - 4:00 p.m. a 8:00 p.m.
SABADO: 10:00 a.m. a 1:00 p.m. - 4:00 p.m. a 7:00 p.m.



Los pequeños exportadores deben reunir embarques.

Más que Intermediarios

Empresas comercializadoras juegan un rol agresivo en el mercado mundial.

Sus antecedentes se remontan a fenicios y venedecianos. Hoy, en un comercio mundial cada vez más complejo, las "trading companies" tienen una intervención decisiva. En el caso de un país chico y en dificultades, como el Perú, su papel puede ser fundamental para multiplicar exportaciones.



Federico Conroy: aumentar la oferta exportable.

EN la legislación nuestra se llaman "empresas comercializadoras internacionales". Adela Herrera está al frente de una de ellas y encuentra su antecesor más ilustrativo en las compañías de Indias, que ingleses y holandeses desarrollaron para manejar exitosamente su comercio en las colonias americanas.

La versión actual de la empresa comercializadora busca aumentar la oferta exportable, canalizando oferta que no puede salir por sí misma. Como gestoras y financiadoras, su papel es activo. De ahí que Federico Conroy, un comercializador peruano, insista en que "la trading no es un intermediario".

El caso más simple es el de reunir embarques. Hacia ciertos destinos, no muy frecuentes, los barcos no pasan por el Perú a menos que haya determinado volumen de carga mínimo. Los pequeños exportadores no llegan a ese mínimo, pero una comercializadora sí, juntando despachos.

El caso más complejo puede ser el que ahora intentan varias comercializadoras, interesadas en exportar menestras. Para ello, convencen a pequeños agricultores para producir las sin afectar sus cosechas normales; esto se logra, ampliando la tierra bajo cultivo o usando la misma tierra entre temporadas. La "trading" financia la campaña y le asegura al productor la compra total a precio fijo.

TRES MODALIDADES

La primera es identificar en el exterior una demanda insuficientemente satisfecha y buscar en el país el modo de desarrollar la oferta adecuada. El esfuerzo puede ir desde fomentar la producción de un bien que no se fabrica hasta incorporar un detalle clave. Por ejemplo, hacer que los espárragos exportados se coloquen en frascos — como lo exige el mercado europeo — en vez de latas. En este caso, la empresa

"En el país no existe control de calidad y el mercado externo es muy exigente".

interviniente importó los moldes de vidrio para que los envases se hagan aquí.

El segundo tipo de operaciones consiste en agrupar a pequeños productores y, adecuándolos a las exigencias del mercado internacional, reunir su producción en una oferta exportable. El industrial Dante Ciari apunta que esto se está haciendo exitosamente en confecciones: polos y pantalones, especialmente.

El gerente de una "trading" explica

que lo fundamental de este tipo de operación es el control de calidad — que debe ser asumido por la propia comercializadora —, dado que no existen en el país criterios para hacerlo y que el mercado exterior es sumamente exigente.

La tercera modalidad es la participación en operaciones de comercio no convencionales: pago en productos, comercio compensado y pago de deuda en productos. Perú tiene ahora 22 convenios de pago en productos. Es frecuente que estas operaciones se hagan con países socialistas (ver recuadro).

En algunos casos, esta modalidad requiere triangulaciones. Por ejemplo, una empresa holandesa tiene mercado para sus productos industriales en el Perú pero, ante la escasez de divisas, busca una comercializadora que por cuenta de ella acepta productos peruanos en pago, que vende en Europa para saldarle el monto exportado al Perú.

PROBLEMAS

Conroy se refiere a dos problemas básicos que tienen las "trading" para operar, y han sido ya planteados al ICE.

Al comprar la comercializadora a un pequeño productor, se paga el 15% del impuesto general a las ventas. Lograr la devolución del impuesto, una vez exportado el producto, toma dos



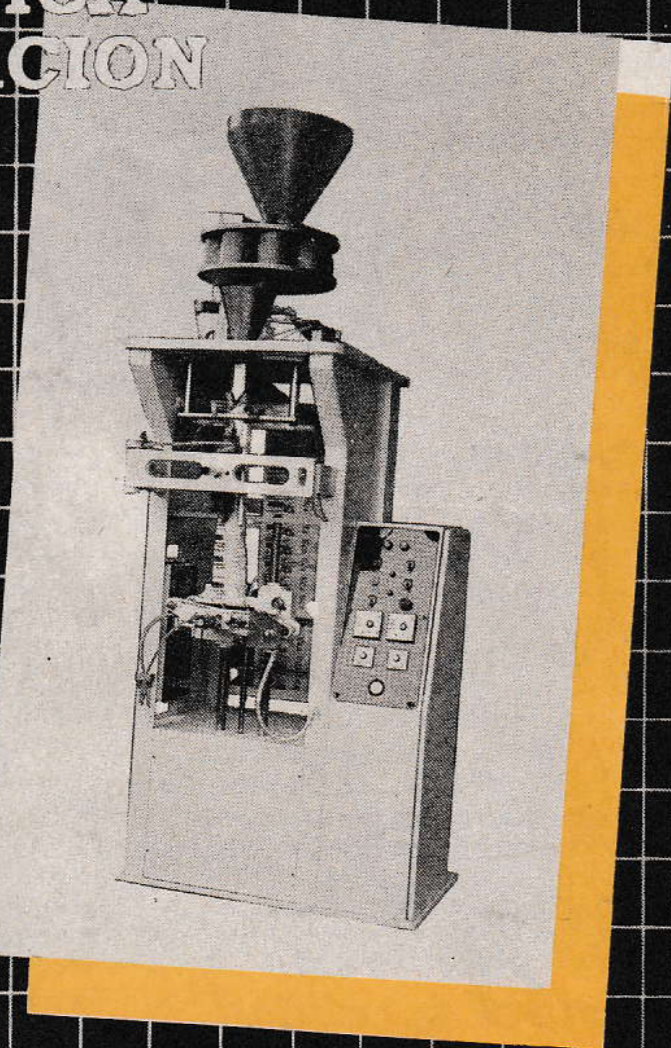
10 años exportando Artesanía Peruana de Calidad Internacional.
Mercurio de Plata 1987, al mejor Exportador de Artesanía.

CONQUISTADORES 675 / 679
SAN ISIDRO - LIMA, 27

TELF.S.: 426528 - 428728
TLX. 25257 PE PB SIS
POB: 18-1222
FAX 51-14-423572

ENVASADORA AUTOMÁTICA DE OPERACION VERTICAL

Envasadora diseñada especialmente para granos finos y gruesos, polvos, líquidos de alta y baja viscosidad y para piezas y elementos unitarios.



NEUMO-AUTOMÁTICA

Oficinas y Planta:
Jr. Sullana 1861
Chadra Ríos-Norte
Telf.: 32-1023

TECNOLOGÍA CONFIABLE PARA EL ÉXITO DE SUS PRODUCTOS

Neumo Automática S.A. mantiene un eficiente personal para brindar un servicio técnico oportuno en cualquier

problema que hubiere en el proceso de envasado, además cuenta con un stock permanente de repuestos.

VIENE DE LA PAG. ANTERIOR

años, cuando los intis valen una mínima fracción de lo que costaron.

La única manera actual de no pagar el impuesto supone la presentación de un plan anual de exportaciones por la comercializadora. Está exonerado únicamente lo que figura en el plan y si se vende más, cae una multa sobre la empresa. Obviamente, esta rigidez es contradictoria con la fluidez del comercio. Las empresas piden no pagar el IGV, declarando que van a exportar el producto y que la fiscalización se efectúe luego.

El otro pedido de las comercializadoras es que se presuma la exportación de lo que ellas adquieren y almacenan, a fin de que el productor goce de los beneficios correspondientes al ser exportador desde el momento que le vende a la comercializadora. Esto es importante para el acceso al crédito. ■

Semana Peruana en Praga

Un mercado de productos peruanos será instalado en Checoslovaquia.

ANTES de la crisis peruana, Checoslovaquia exportaba maquinaria industrial al país por algunas decenas de millones de dólares. Algunos de los productos adquiridos —los grupos electrogénicos comprados por Electro-Perú, por ejemplo— requieren repuestos. Pero, para adquirirlos, el gobierno peruano pide a Checoslovaquia que compre productos peruanos no tradicionales, siendo así que ese país ha comprado al Perú sólo café, algodón, harina de pescado.

El gobierno checo tenía la decisión de comprar no tradicionales, pero no sabía qué. Su mercado interno —que padece escasez en una serie de rubros— está abastecido por importaciones de otros países. Y los burócratas encargados de las compras no querían correr riesgos con productos de un país cuya calidad y seriedad, en exportaciones no tradicionales, no conocen.

Ahí entró a tallar una comercializadora peruana. Se ha logrado que se autorice una compra de dos millones de dólares de productos no tradicionales peruanos, que serán exhibidos y vendidos durante una semana de noviembre en Praga.

Las compras dirán qué productos "made in Peru" tienen aceptación. A partir de los resultados, debe concretarse un crédito checo de 30 millones de dólares (de los cuales siete corresponden a compra de repuestos) que será pagado con productos peruanos no tradicionales. Gracias a una "trading". ■



Este símbolo,
su mejor alternativa
para Exportar.

- Somos expertos internacionales en Comercio Exterior
- Desarrollamos su Empresa para hacerla crecer
- Tenemos cartera de clientes y contactos en más de 40 países.



APPIS TRADING S.A.

Av. Aviación 2401 - Of. 201 ● S. Borja ● Telf.: 364640
Telex: 25789 - PE Triple C ● Fax: 005114-364640

STAIR
CARGO DEL PERU S.A.

AGENTES EMBARCADORES
INTERNACIONALES



- TALARA - 381604
- IQUITOS - 234136
- AREQUIPA - 212669

Av. Elmer Faucett 216
San Miguel
Lima - Perú
Telfs 525910 - 642705
Telex 26123
Telefax 519414

EXPORTADORA MUNDIAL
S.A.

LIMA - PERU

Manuel Moreyra

VIENE DE LA PAG. 13

hacia afuera", y sobre todo tuvo ejemplos saltantes en los países del sudeste asiático. Ligadas a estas estrategias se encuentran las políticas del comercio exterior.

La de sustitución de importaciones, sesgada contra las exportaciones, se origina en la intención de los países subdesarrollados de superar su rol de simples abastecedores de materias primas, forzando con medidas de control y estímulos burocráticos la industrialización interna, para llegar a una menor dependencia. Luego de efectos iniciales favorables, la falta de divisas suficientes, una y otra vez, mostró la difícil viabilidad de este esquema.

La política de "crecimiento hacia afuera" tiene como eje una creciente vinculación del país con el mercado externo y se apoya fundamentalmente en la dinámica de las fuerzas del mercado; sus variables claves son el tipo de cambio y las tasas de interés a niveles de paridad y reales constantes. Si bien con este esquema se requiere más esfuerzo inicial, su ventaja radica en que, si se inserta bien dentro de la demanda mundial, es sostenible por sí mismo.

Ambas políticas no son necesariamente alternativas y pueden complementarse, desarrollando un enfoque integrado al diseñar la estrategia del sector externo y del crecimiento general. Promover exportaciones y sustituir selectiva y eficientemente importaciones pueden ser paralelos, para inducir el cambio requerido en la estructura productiva. Pero 30 años de experiencia -en el Perú, América Latina y el mundo- muestran inequívocamente que la segunda orientación es, en balance, la mejor.

¿Cómo replantear un modelo pro-exportador en el país?

Ciertos prerrequisitos básicos: estabilidad y equilibrio internos, idéntica rentabilidad para la producción, ya sea que se oriente al mercado interno o al externo, y medidas de promoción de exportaciones dirigidas a asegurar la competitividad y no principalmente a corregir distorsiones internas. Es decir, ante todo un contexto macroeconómico ordenado, con políticas monetarias y fiscales que lo aseguren, más un tipo de cambio que no sólo debe garantizar el equilibrio en un contexto de protección arancelaria y para-arancelaria dado, sino que debe ser el principal instrumento de protección en sí mismo. Esto es lo esencial.

Las políticas arancelaria, para-arancelaria y cambiaria, en conjunto, son la base de la protección del mercado interno. Pero el tipo de cambio debe tener el rol principal ya que sólo de esta manera se incentiva la producción para ambos mercados. Niveles de

cambio insuficientes, que exigen alta protección burocrática, protegen sólo el mercado interno. Y lo que necesitamos es dar igual prioridad al mercado externo.

Con ese marco asegurado, la promoción directa de las exportaciones es sólo complementaria del ambiente de estímulo global y su fin es asegurar la competitividad de las exportaciones "marginales". Dentro de ciertos límites, claro está.

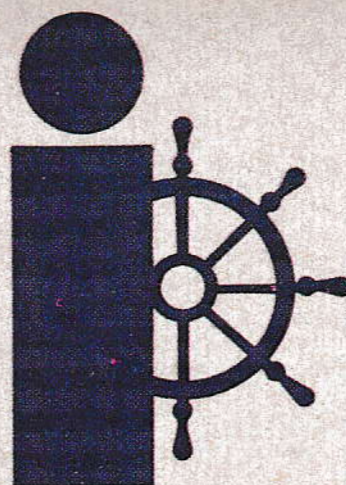
De allí que los tradicionales incentivos a las exportaciones deben ser sólo transitorios y muy selectivos. Sin embargo, el estímulo a la inversión para ampliar la oferta exportable, así como una infraestructura física y de servicios adecuada, son esenciales para el éxito de una verdadera política exportadora. Aquí sí cabe hablar de permanencia. Los otros incentivos suponen temporalidad: que un determinado producto y/o mercado sea prioritario sólo por un período.

Lo anterior debería ser suficiente, si se mantiene en el tiempo. Sin embargo, la exportación llamada entre nosotros no-tradicional (por el producto o por el mercado de destino) puede requerir un apoyo mayor en los primeros años. Estos se ven afectados por el tipo de cambio real (tendencia), su variabilidad (fluctuación), su precio externo y por la tasa efectiva del Certex. Este, u otro mecanismo menos vulnerable a la crítica foránea, debe compensar las distorsiones que hoy existen -y mientras existan- que reducen la competitividad en el exterior.

Pero la tendencia debe ser la de ir eliminando esas distorsiones, sean impuestos indirectos, precios internos de insumos de valor más alto que el precio internacional, factores de producción artificialmente caros debido a restricciones en su movilidad por regulaciones, etc. Pero el Certex o el crédito promocional no deben ser nunca compensación para un tipo de cambio colocado bajo la paridad.

Por último hay que insistir en que una política realmente pro-exportadora es el resultado de diversas medidas de política. Por ello, debe buscarse que su manejo sea coherente (sin contradicciones) y consistente (mantenido en el tiempo); siendo esencial que cada instrumento de política económica (tipo de cambio, tasa de interés, política salarial, arancelaria o tributaria, entre las principales) cumpla su fin propio.

Finalmente, creo conveniente suprimir el ICE -organismo burocrático, corrupto e ineficaz- y reunir en un órgano ejecutivo a los ministros que corresponda, al presidente del Banco Central y a representantes de los gremios involucrados. Este organismo, con un personal mínimo, se ocuparía, además de promover exportaciones como el antiguo Fopex, de compatibilizar y coordinar las diversas políticas que se formulen y ejecuten con relación al comercio exterior o que incidan en su desarrollo. ■



10 años Transportando a puertos del mundo...

Siempre imitados nunca igualados en experiencia, seriedad, prestigio, cumplimiento y calidad de servicio durante nuestros primeros 10 años ininterrumpidos de servicio contribuyendo a la integración Andina y Latinoamericana.

Somos jóvenes, pero con experiencia en el mejor manejo de su carga, para lo cual contamos con el personal y los equipos adecuados.

Creemos en la medida que nuestros clientes nos ayudan a crecer.

Pensar en IMAR significa pensar en integración, porque hemos unido los puertos de la Costa Pacífico Sur, Norte de Sudamérica y Caribe durante 10 años, siendo la única empresa del área que mantiene un servicio integral de ida y vuelta en forma regular, ahora asociados a otras empresas que puedan garantizar a nuestros usuarios un servicio ininterrumpido y permanente.

IMAR INTERCONTINENTAL
MARITIMA S.A.

Camino Real 120 - 9no. Piso - San Isidro - Lima 27 - PERU
Telf.: 428602 CASILLA 11432 Lima 27 - PERU - CABLES IMAR
TELEX 21087 PERU FAX 429019



Existen los extraterrestres?

Si así fuera, harían
Comercio Exterior con nosotros.



En lo que se refiere a nuestro planeta, en el Banco de Comercio no tenemos límites para efectuar cualquier tipo de operación en Comercio Exterior.

Créditos Documentarios, Cobranzas de Importación y Exportación, Cartas Fianzas, Financiaciones a través del Crédito Fent...

Y siempre con la asesoría oportuna y las tarifas más competitivas del mercado.

Tenemos un equipo experimentado que trabaja para usted buscando siempre la optimización de todas sus transacciones.

Desde el Perú. Y, por ahora, con cualquier parte del mundo... mientras no se demuestre que existen otros seres en el espacio exterior.

**BANCO DE
COMERCIO**

FACT. 459