

EL CRECIMIENTO INDUSTRIAL TRAS LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES

La Industria Textil Peruana

Eva Paus

RESUMEN

En el presente artículo la autora investiga las razones del auge experimentado por las exportaciones textiles a partir de la segunda mitad de la década de los setenta en el Perú. La principal interrogante que se plantea la autora es si dichas exportaciones fueron determinadas únicamente por el manejo de la política comercial o si es necesario remitirse a la búsqueda de otros factores explicativos. Su análisis la lleva a concluir que la evolución de aquellas también se ha visto influida en forma importante por factores tales como el comportamiento de la demanda interna, el grado de apertura del mercado externo, la competitividad real de la producción, la estabilidad de las reglas de juego y la actitud del empresario hacia la actividad exportadora. Así, la autora nos brinda una visión integral del auge exportador ocurrido durante la última década examinando aquellos aspectos que suelen esconderse tras el diseño y aplicación de toda política comercial.

ABSTRACT

In this article the author explores the reasons behind the boom of textiles exports in Perú during the second half of the past decade. The main question she raises is if such exports were solely determined by the management of commercial policy or if it is necessary to search for other explanatory factors. Her analysis leads her to conclude that important among the latter have been aspects such as the evolution of domestic demand, the degree of openness of the economy, the competitiveness of domestic production in world markets, the stability of the legal framework, and the attitude of the business community towards exports. The author thus gives us an integral vision of the export boom of the seventies by examining those aspects which normally remain hidden behind the process of commercial policy implementation.

Introducción

Es por razones conocidas que los países latinoamericanos llegaron tardíamente al proceso de industrialización, por lo que éste, consecuentemente, tuvo que asumir la forma de sustitución de importaciones con protección arancelaria. El crecimiento y grado de diversificación del sector industrial han estado íntimamente vinculados a la peculiar configuración estructural de la economía y su articulación política. La persistencia del sistema de minifundios - latifundios, la distribución del ingreso, y la continua dependencia del cambio de moneda extranjera requeridos

para la sustitución de importaciones en marcha, delinearon la medida potencial del crecimiento industrial. La industrialización tuvo que aminorar el paso, en vista de las limitaciones que le imponían tanto el tamaño del mercado interno como la balanza de pagos.

De ahí que, desde fines de la década del sesenta, en varios países haya habido un viraje del énfasis hacia la promoción de las exportaciones no tradicionales. La promoción de exportaciones enarboló la promesa de generar y permitir un crecimiento adicional mediante la superación de las limitaciones impuestas por la Balanza de Pagos y por el mercado interno, sin necesidad de cambios dramáticos en la

estructura existente de poder político y económico. Si bien algunos países han podido sobreponerse a las limitaciones del cambio extranjero, mediante un crédito externo de largo plazo, la actual crisis de la deuda ha hecho evidente que se trataba sólo de una solución temporal. Estos países sufren ahora fuertes presiones para que incrementen sus divisas extranjeras a través de la exportación de mercancías no tradicionales.

El foco principal de este trabajo se centra en un análisis del estallido y el auge de las exportaciones de la industria textil peruana en los últimos diez años bajo promoción de exportaciones. A pesar de la naturaleza más bien específica del tema en cuestión, las implicancias del análisis no se refieren necesariamente de modo específico a la industria, y esperamos puedan ofrecer alguna luz sobre las condiciones previas requeridas para una exitosa promoción de exportaciones, especialmente teniendo en cuenta que los productos textiles pueden considerarse el prototipo de una industria de exportaciones potencialmente exitosa en un país en vías de desarrollo.

Este artículo fue escrito en el Otoño de 1983, por lo que no hace mención alguna respecto a hechos ocurridos después de esa fecha en lo relativo a la industria textil. Estas referencias han sido incorporadas, sin embargo, en un estudio reciente realizado por UNIDO, titulado "Reestructuración Industrial en el Perú. Políticas de Crecimiento y Desarrollo", en el cual participó la autora.

Como respuesta a la aguda crisis de la balanza de pagos en 1976, el Gobierno peruano delineó el programa para la promoción de exportaciones no tradicionales (ENT), originalmente concebido e implementado en 1969. Se pensaba entonces que, variando de un tipo de cambio básicamente fijo a uno "crawling peg", al tiempo que se incrementaban los subsidios a las exportaciones, se lograría un auge en exportación de productos no tradicionales que solucionaría el problema de la escasez de divisas.

Hoy sabemos que esas expectativas se cumplieron hasta 1980, solamente. Las ENT, que se habían elevado de US\$

32.4 millones en 1970 a US\$ 154.3 millones en 1974, aumentaron rápidamente tras una baja absoluta en 1975. En 1980 alcanzaron los US\$ 832 millones, lo que correspondía al 21.3 o/o del total de exportaciones de ese año (ver Cuadro 1). El sector más dinámico de la exportación era la industria textil, en la que las exportaciones crecieron en 102.6 o/o en 1977, 64.2 o/o en 1978, 73.5 o/o en 1979 y 28.9 o/o en 1980, constituyendo el 28 o/o de las ENT (6 o/o del total de exportaciones) en ese último año.

Este trabajo investigará las razones subyacentes al auge de las exportaciones de la industria textil peruana en la segunda mitad de la década del setenta y su subsiguiente estancamiento después de 1980. Más específicamente, se tratará los siguientes puntos: 1) ¿Pueden el auge y el fracaso de las exportaciones ser explicados esencialmente por los cambios en la política comercial gubernamental? 2) ¿Pueden encontrarse otros factores explicativos importantes que sean independientes del régimen comercial?, e.g., el comportamiento de la demanda interna y los costos de producción local. 3) ¿Ha sido el auge de las exportaciones resultado de circunstancias transitorias específicas, en cuyo caso se esperaría un estancamiento una vez que éstas cambiaran? o ¿Fueron las exportaciones textiles genuinamente competitivas a nivel internacional y las circunstancias particulares brindaron tan sólo el ímpetu inicial requerido para irrumpir en el mercado internacional? En ese caso, la naturaleza de la parálisis de exportaciones después de 1980 debería ser considerada cíclica más que secular.

La siguiente discusión no pretende dar una respuesta exhaustiva ni definitiva a estas preguntas. Basándonos en la información disponible, sin embargo, sostendremos que el cambio de las políticas gubernamentales fue solamente uno entre varios factores que posibilitaron el auge de las exportaciones, y que el futuro crecimiento dinámico de las exportaciones dependerá de la habilidad de la industria de superar las actuales condiciones, adversas temporales y de llevar a cabo el programa de inversiones iniciado a fines de los setentas, el

cual no será posible sin la decisiva ayuda gubernamental. Más aún, de no haber en el futuro una distensión en las restricciones de cuotas impuestas por el Convenio Multifibra, la demanda externa presentará un grave factor limitante, incluso si se cumplieran los requisitos anteriormente mencionados.

Consideraciones Teóricas

Para determinar las razones subyacentes al auge de las exportaciones textiles, se discutirá primero los factores determinantes de las exportaciones en un nivel general: apertura de mercado, demanda interna, la ventaja relativa de exportar frente a vender en el mercado local, y la actitud hacia la exportación. Entre éstos diferenciaremos aquellos cuyos cambios lleven a una genuina competitividad internacional y

aquellos que se prestan a un empuje temporal. El análisis de la siguiente sección investigará la incidencia relativa de cada uno de estos factores en el caso de la industria textil peruana.

1) Apertura de Mercado.— Normalmente se asume que la demanda mundial de las exportaciones de un país en desarrollo es infinitamente elástica al precio internacional imperante, (i.e., la curva de demanda que se presenta a los exportadores peruanos es horizontal). Sin embargo, el establecimiento de cuotas de importación (a través del Convenio Multifibras) y de derechos compensatorios de parte de los países industrializados significa una serie de limitaciones potenciales a la expansión de las exportaciones textiles peruanas.

Cuadro 1
EXPORTACIONES PERUANAS EN LA DECADA DEL 70
(MILLONES US\$)

Año	(I) Total Exportación	ai) ENT		U/I*	(III) Textiles **	III/II
		(a)	(b)			
1970	1,034.3	32.4		3.3 o/o	1.3	4 o/o
1971	889.4	30.6		3.4	1.1	4
1972	945.0	51.6		5.5	5.6	11
1973	1,111.8	113.0		10.2	16.4	15
1974	1,503.3	154.3		10.3	27.4	18
1975	1,209.9	107.5		8.3	13.2	12
1976	1,359.5	136.7		10.1	30.9	23
1977	1,725.6	238.0	248	14.4	62.5	26
1978	1,940.7	343.5	380	19.6	102.6	30
1979	3,491.0	755.6	674	19.3	178.8	25
1980	3,898.0	783.4	832	21.3	230.5	28
1981	3,198.7		693	21.6	231.0	33
1982 (O)	1,601.7		427		143.7	

* : 1977-1980: IIb/I

** : SITC 50-63 i.e. incluyo prendas de vestir

(1) : Enero-Junio

Todos los datos sobre exportaciones están basados en recibos de aduanas (Pólizas), más que en autorizaciones. A principios de 1977 se cuenta con dos series de datos para ENT.

FUENTE: 1970-1980
1981-1982

Schydrowsky (1983:7)
MÉFC. Boletín Estadístico de Comercio Exterior, 2do. trim. 1982.

2) **Demanda Doméstica.**— Dadas las instalaciones productivas existentes, una reducción en la demanda interna, en cualquier momento particular, conduciría a un exceso de capacidad, lo cual representa un estímulo a la exportación, si el precio de exportación es "adecuado". Obsérvese que el nivel de la demanda interna tiene impacto en las exportaciones sólo en combinación con el precio de exportación; si el precio recibido por los exportadores es insuficiente para siquiera cubrir los costos variables, entonces no puede esperarse que la existencia de capacidad en exceso tenga ninguna implicancia en el crecimiento de las exportaciones.

3) Relación entre el precio recibido por las exportaciones, P_{et} , y el precio cobrado por ventas en el mercado internacional, P_t .— El precio en soles que obtiene un exportador depende del precio internacional de los textiles, p^*t , el tipo de cambio, en (soles por cada unidad de moneda extranjera), y la tasa de subsidio a la exportación, s , i.e.:

$$P_{et} = P^*e(1 + s)$$

Si se asume que el exportador textil peruano es un receptor de precios en el Mercado internacional¹ el P^*t aparece

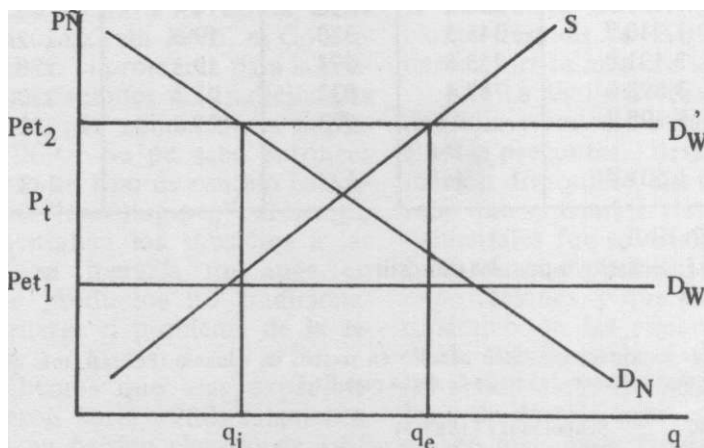
dado y fuera de su control. Sin embargo, P_{et} puede ser cambiado mediante políticas gubernamentales, i.e. a través del tipo de cambio y medidas relativas a subsidios de exportación.

El precio que un productor textil recibe de las ventas locales depende de la tasa de protección a las tarifas, los costos invertidos, la estructura de mercado y el nivel de productividad. En vista de que la industria textil ha estado altamente protegida durante la industrialización por sustitución de importaciones, P_t será mayor que P^*t y de este modo, sin subsidios a la exportación el exportador preferirá vender en el mercado local. Sin embargo, en caso de que (en ausencia de reducciones tarifarias) el gobierno manipulara "e" y "s" de un modo tal que $P_{et} = P_t$, el exportar y el vender en el mercado interno serían igualmente ventajosos.

Si bien $P_{et} = P_t$ es una condición necesaria para el crecimiento dinámico de las exportaciones a largo plazo, éstas pueden igualmente crecer con rapidez a corto y mediano plazo, aun si es que $P_{et} < P_t$. Como se verá más adelante, esto procede si asumimos que los productores $s = i$ tienen fuerza mercantil en el mercado local.

En el nivel agregado, la industria textil peruana no es muy concentrada.

Gráfico 1
UN MODELO DE MERCADO COMPETITIVO DE
LA INDUSTRIA TEXTIL



En 1977, de un total de 806 compañías, 10 respondían por el 35 o/o de la producción textil¹. Así, la industria, como un todo, podría describirse con un modelo de mercado competitivo sin alejarse mucho de la realidad.

En el Gráfico 1, D_n denota la demanda interna de textiles, y D_w la demanda mundial. El precio al menudeo en el mercado interno es P_t , y ya que $P_{e,t} < P_t$, nada se exportará. Sin embargo, si $P_{e,t}$ aumenta de modo que la demanda mundial esté dada por, e.g. D'_w , entonces q_j se venderá en el mercado local y $(q_e - q_j)$ se exportará.

En caso de que D_n decline (ceteris paribus), las exportaciones se elevarían porque $(q_e - q_i)$ aumenta con una declinación de q_j .

Obsérvese, sin embargo, que en un modelo competitivo tal, las exportaciones tendrán siempre el mismo precio que las ventas internas. El modelo no admite la combinación de exportaciones con $P_{e,t} = P_t$.

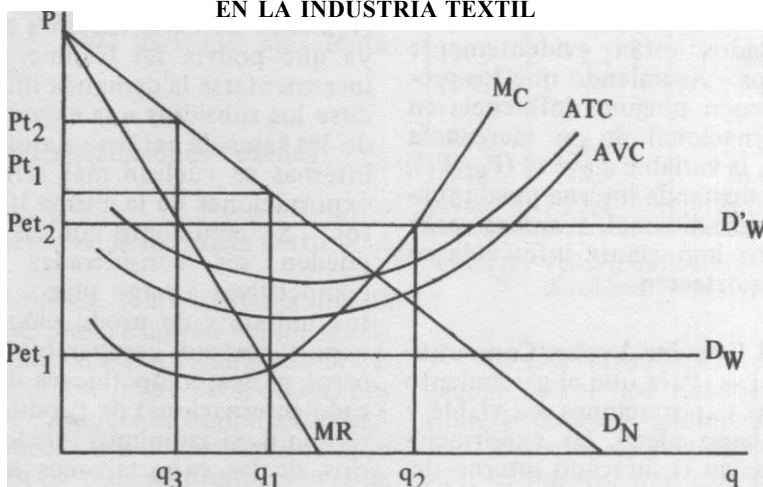
Asumamos ahora que en un nivel más desagregado algunos productores textiles son competidores monopolícamente competitivos, lo que significa que la curva de la demanda ante cada una de estas firmas es más elástica que la curva de la demanda industrial, i.e. que tienen fuerza/poder mercantil en el mercado de su producto en particular. Nuevamente, esta parece ser una razonable abstracción

de la realidad peruana, ya que la razón (ratio) de concentración en el nivel de un producto difiere ampliamente del panorama de agregados. En 1977, por ejemplo, 4 firmas daban cuenta de 27.9 o/o de la producción bruta de hilados y telas de algodón³ y 10 compañías respondían por el 44 o/o⁴. Más aún, en 1978 los 25 principales exportadores textiles daban razón de 85 o/o de las exportaciones textiles⁴, entre las cuales Perú Teje era responsable de 30 o/o de todas las exportaciones de telas de algodón, Textil Piura de 20 o/o de exportaciones de hilados de algodón, Michell & Cía. de 30 o/o de las exportaciones de chompas de alpaca y Bayer Ind. del 100 o/o de las exportaciones de fibra acrílica.

El Gráfico 2 muestra una firma representativa monopolícamente competitiva. La firma maximiza las ganancias donde $MC = MR$, y de este modo produce cantidad q_j y vende al precio P_t . La compañía querría producir más, mientras el precio obtenido por las unidades adicionales vendidas sea mayor que ATC. Descartando la posibilidad de que las unidades adicionales se pudieran subastar en el mercado interno según los diferentes precios dados por la curva de demanda, la única salida para una producción más allá de q_c es el mercado internacional.

Gráfico 2

UNA FIRMA MONOPOLICAMENTE COMPETITIVA EN LA INDUSTRIA TEXTIL



Si la demanda mundial está dada por D_y , nada se exportará, ya que $P_{et} < ATC$, donde $P_{et} = MC$. Sin embargo, si el precio recibido por las exportaciones es igual a $P_{et} >$ entonces la firma maximizadora de ganancias exportará $(q_e - q_i)$ unidades. De este modo, una firma monopolímicamente competitiva exportará (y maximizará ganancias), incluso en el caso de que $P_{et} < P_t$, mientras $P_{et} = MC > ATC$. Si además asumimos que todos los costos fijos se cargan al mercado interno para que el precio de exportación cubra sólo los costos variables, entonces el productor exportará, si es que $P_{et} = MC > AVC$.⁶ Si la demanda interna del producto de la firma decae (no se muestra en el Gráfico 2), entonces, ceteris paribus, sus exportaciones se incrementarán.

4) Actitud de Exportación.— La variable final que determina el desempeño de las exportaciones es la actitud de los productores hacia la exportación. En este término están resumidos todos aquellos factores no cuantificables que tienen impacto en el éxito a largo plazo de las exportaciones de un productor. Más específicamente, el que un productor considere sus exportaciones sólo como residuales o temporales o que el mercado internacional sea su fuente principal de ingresos, determina no sólo los esfuerzos que éste haga por el mercado y la calidad de su producción, sino asimismo sus planes de inversión de largo alcance.

Los cuatro factores determinantes del crecimiento de las exportaciones previamente comentados están evidentemente interrelacionados. Asumiendo que los productores no tienen ninguna influencia en el precio internacional de su mercancía de exportación, la variable clave es (P_{et}/P_t) ; el estado de la demanda interna puede proveer un estímulo adicional, y ambas variables ejercen una importante influencia en la actitud de exportación.

Competitividad Genuina Versus Competitividad Temporal.— Para que el crecimiento dinámico de las exportaciones sea viable y sustentable a largo plazo, las exportaciones y las ventas en el mercado interno de-

ben ser igualmente rentables. Esto implica que $P_{et} = P_t$ y que $P'_{et} = P'_t$ ⁷, a pesar de la posibilidad de que a corto plazo, $P_{et} * P_t > P'_{et} * P'_t$.

En muchos países en desarrollo somos testigos de un estado en el que el crecimiento industrial ha evolucionado mediante la industrialización por sustitución de importaciones, y en donde la industria interna ha crecido amparada por muros de protección arancelaria, de modo tal que

$$p = p * e(1 + t)$$

Una tasa arancelaria positiva ha permitido que los precios internos sean mayores que los internacionales. Así, a través del tiempo, este diferencial de precios ha permitido una tasa de ganancia interna más elevada y/o la persistencia de ineficiencias o de un bajo crecimiento de la productividad.

Bajo estas circunstancias, la promoción de exportaciones ha involucrado típicamente un incremento en la tasa de devaluación (i.e. la eliminación de un tipo de cambio sobrevaluado, que era funcional bajo la industrialización por sustitución de importaciones) y la concesión de subsidios a la exportación. Ambas medidas tienen como meta la elevación de P_{et} e idealmente lograr que P_{et} sea igual a P_t .

Como comentamos anteriormente, incluso si $P_{et} < P_t$; pueden llevarse a cabo exportaciones y hasta darse un crecimiento sobre todo si se da aparejado con una baja o estancamiento de la demanda interna. Sin embargo, en ese caso, el incremento de exportaciones sería temporal, ya que podría ser fácilmente revertido al incrementarse la demanda interna o al reducirse los subsidios a la exportación, o cuando las tasas de retorno de otras inversiones internas se vuelvan más atractivas que las exportaciones de la misma línea de productos. Se argumenta que las exportaciones pueden ser consideradas genuinamente competitivas a largo plazo, sólo si los costos unitarios de producción de los bienes exportables son comparables con los de los otros países competidores del mismo mercado internacional de productos. En otros términos, si asumimos que los costos unitarios de las exportaciones manufacturadas

de un país en desarrollo son inicialmente más altos que los de sus competidores, y que las exportaciones se realizan porque el diferencial de costo es compensado por los subsidios, entonces podríamos esperar a largo plazo que al declinar gradualmente los subsidios, el crecimiento de las exportaciones se mantendría sólo si AC declinara.

Asumiendo que un país ha adoptado y mantiene una política de tipo de cambio en que la tasa de devaluación compensa el diferencial de la inflación entre el mercado interno e internacional, el logro de una genuina competitividad implicaría incrementos en la productividad y bajas en los costos unitarios de modo que $AVC' < P^*$

Aclarando:

inicialmente:

$$P_{et} = P^* \quad e \quad (1 + s) > AVC$$

o en términos de crecimiento:

$$P'_{et} = P^* + e' + (1 + s)' > AVC'$$

con

$$s > 0: P'_{et} = e' + P''_t' > AVC'$$

En términos geométricos, la garantía de una competitividad a largo plazo significa un descenso de ATC (AVC) más que un ascenso de D y debido a subsidios de exportación (o en un escenario dinámico, que AVC asciende más lentamente que DwX

Análisis de las Exportaciones Textiles Peruanas

Breve descripción de la industria textil.—

La industria textil peruana fue la segunda rama industrial en importancia (después de alimentos) a lo largo de la década del 70. En 1981, respondía por 11 o/o de la producción manufacturera.⁸ lista muy concentrada regionalmente, con más de 80 o/o de toda su producción en la

Gran Lima. Sin embargo, en los últimos años se ha podido distinguir una tendencia hacia la descentralización especialmente con el incremento de las exportaciones de compañías ubicadas cerca de las áreas de cultivo de algodón. La inversión extranjera en la industria textil es reducida y puede hallarse básicamente en la producción de fibras artificiales.

Los insumos materiales de 1975 consistían de 46 o/o de algodón, 9.4 o/o de lana, 6.5 o/o de fibras duras y 37.9 o/o de fibras sintéticas y artificiales.⁹ Si bien algunas fibras artificiales son importadas¹⁰ la lana, el algodón y fibras duras son de producción local. El algodón peruano es del tipo de hebra larga, Pima y Tangüis, que son de excelente calidad y se venden sobre la par en el mercado mundial.

Las exportaciones textiles crecieron de US\$ 1.3 millones en 1970 a US\$ 230.5 millones en 1981 (ver Cuadro 1 nuevamente). En cuanto a porcentajes de la producción textil total, crecieron de 0.3 o/o a 1.2 o/o a 17.4 o/o en los años respectivos.¹¹ La porción de exportación de los productos individuales varía alrededor de este promedio como se muestra en el Cuadro 2.

Cuadro 2
PARTICIPACION PORCENTUAL DE EXPORTACIONES EN PRODUCCION TEXTIL

Año	Todos Textiles	Hilados Algodón	Tejidos Algodón
1975	1.2	2.6	0.6
1976	3.1	3.6	4.0
1977	7.9	19.7	9.2
1978	14.5	37.6	19.7
1979	18.3	26.0	15.0
1980	17.4	N.A.	N.A.

FUENTE: Todos textiles: Schydrowsky (1983:37)
Algodón: DESCO (1981:268)

Los principales textiles de exportación fueron los hilados y telas de algodón, y pieles y chompas de lana y alpaca. Respecto al destino de las exportaciones, es notorio que casi la mitad de todas

las exportaciones textiles se dirigieron a la CEE en contraste con el 18.9 o/o de todas las ENT peruanas, (véase el Cuadro 3).

El segundo importador en jerarquía fueron los otros países latinoamericanos, que dieron cuenta del 22.3 o/o de las exportaciones textiles peruanas, seguidos de Norteamérica con 17.9 o/o. Desagregando el 3.7 o/o de todas las exportaciones de lana y alpaca y el 12 o/o de todas las de algodón se dirigió a América Latina, en oposición al 97.1 o/o de exportaciones de textiles sintéticos.¹²

Cuadro 3

**DESUNO DE EXPORTACIONES PERUANAS
DISTRIBUCION PORCENTUAL REGIONAL
1978**

Area	ENT	Textiles
Pacto Andino	28.6	4.4
LAFTA	13.7	17.9
FEC	18.9	49.7
Norte América	20.8	17.9
CACM	4.9	0.4
Otros	13.1	9.7
Total	100.0	100.0

Fuente ENT: *Perú Exporta*. "Exportación no tradicional y empleo: una estimación para 1979". No. 78. Dic. 1980.

Textiles: Dagoberto Luis Díaz-Díaz y Carlos Adrián Linares Peñaloza "Efectos de la política económica sobre la industria textil". Tesis de grado. Universidad del Pacífico, Lima 1983, Cuadro No. 30.

Políticas Comerciales Gubernamentales

Le meta de las políticas gubernamentales en el contexto de la promoción de exportaciones es elevar el P_e suficientemente a través de la devaluación y los subsidios haciendo rentables las exportaciones. Con el propósito de minimizar la incertidumbre que envuelve el futuro de las ganancias por exportaciones y por lo tanto también la incertidumbre respecto a la rentabilidad de la inversión expansiva, es vital que dichas medidas gubernamentales sean continuas y consistentes, de

modo que brinden un medio estable a los exportadores actuales y posibles. Si ellas cambian frecuente y fortuitamente, según las circunstancias varíen o al cambiar el equipo económico del gobierno, dudamos que cualquier esfuerzo de exportación pueda alcanzar un éxito duradero.

En el caso peruano tanto el tipo de cambio como las políticas de subsidio a la exportación han cambiado varias veces en la última década y, consecuentemente, no han tenido un impacto definitivamente positivo en el crecimiento de las ENT, general.

La promoción de la exportación no tradicional se inició en el Perú en 1969¹³ con la introducción de un certificado de reintegro de impuestos, el Certex —certificado de reintegro tributario, el cual se fijó en una tasa uniforme del 15 o/o del valor de exportación de todas las mercancías industriales no tradicionales.¹⁴ En 1976, las tasas del Certex se incrementaron sustancialmente y se establecieron a diferentes niveles según los productos. Se otorgó un Certex adicional del 10 o/o por descentralización, i.e. para los artículos de exportación producidos fuera de Lima-Callao. Luego, en Febrero de 1981, se eliminó el Certex para muchos productos y se redujo el de los demás. Más aún, cada exportador tenía que pagar el 10 o/o del valor del Certex a la respectiva municipalidad donde estuvieran ubicadas las instalaciones productivas, además del 2 o/o de Certex que debía pagarse al fondo de promoción de exportaciones, FOPEX, desde 1979.

El Cuadro 4 muestra la tasa promedio de Certex para todos los productos, y para textiles por separado, entre 1970 y 1981. Si bien la tasa para los textiles fue ligeramente mayor que el promedio en todo el lapso, la tasa efectiva que el exportador recibía era diferente de la tasa legal básica mostrada, dependiendo del producto exportado en particular, y de si era apto para el subsidio por descentralización.

A pesar de que el Certex fue el subsidio más importante, y será el único que acá discutamos, debemos mencionar otros dos:

Cuadro 4
TASAS DE CERTEX Y DAVALUACION

AÑO	PROMEDIO LEGAL CERTEX		TASA DE DEVALUACION (cambio o/o anual) Soles/US\$
	Todos los Products.	Textiles	
1970	12.9	15.0	0.0
1971	12.9	15.0	0.0
1972	13.5	15.0	0.0
1973	14.3	15.0	0.0
1974	14.3	15.0	0.0
1975	13.8	15.0	5.4
1976	21.0	21.7	40.8
1977	26.6	28.3	45.9
1978	27.2	28.2	86.5
1979	26.3	27.0	43.6
1980	25.4	26.4	28.5
1981	15.2	17.3	46.5
1982	N.A.	N.A.	65.0

Fuente: Tasas del Certex: Schydlowsky et. al. (1983.29) devaluación: calculada de *Estadísticas Financieras Internacionales del FMI*

el reintegro por derechos de aduana sobre maquinaria importada usada en la producción de bienes de exportación (existente desde 1978), y el otorgamiento de un crédito para capital de trabajo a tasas de interés subsidiadas, el FENT (Fondo de Promoción de Exportaciones). El crédito efectivamente extendido bajo dichas facilidades era más bien limitado y estuvo siempre por debajo del tope legal. El sector textil recibió un trato favorable en comparación con el resto de las ENT. En 1980, las exportaciones de productos de alpaca y algodón dieron cuenta del 13.1 o/o de ENT y la proporción de esos mismos productos en el total de los créditos FENT fue de 29.6 o/o, lo cual constituía, sin embargo, sólo 33.6 o/o del valor de exportación de los textiles.¹⁵

La segunda medida importante tendiente a las exportaciones fue la adopción de un tipo de cambio mínimo y estable * en 1975, tras haberlo mantenido en 38.7 soles/dólar US desde 1962. El Cuadro 4 muestra un incremento en la tasa de

devaluación con respecto al dólar hasta 1978, un brusco descenso en 1979 y en 1980, tras lo cual hubo un fuerte incremento en 1981 y 1982.

Sin embargo, la tasa de devaluación por sí sola no tiene mayor significación como medida de incentivación a la exportación, ya que no expresa nada sobre el desarrollo de los precios relativos en el Perú y el exterior. Asumiendo que los cambios en los tipos de cambio puedan compensar las alteraciones en los precios relativos, el sol se mantendrá a la par del valor del dólar, si $e' = PF_p - PI_{USAN}$ i.e. si la tasa de devaluación iguala la diferencia entre el crecimiento del índice de precios al mayorista en el Perú y en los EE.UU.

Para captar el efecto neto de la devaluación y los cambios de precios relativos en la rentabilidad de las exportaciones, he calculado un tipo de cambio real (TCR) y un tipo de cambio real efectivo (TCRE), en el que $TCRE = TCR (1 + s)$ y V es el subsidio a la exportación implícito en el Certex. Los resultados se muestran en el Cuadro 5.

(*) ("crawling peg").

Cuadro 5
TIPO DE CAMBIO REAL Y EFECTIVO

Año	Tipo de Cambio Nominal	Tipo de Cambio Real		Tipo de Cambio Real Efect.	
		Textil	Industria (1973=100)	Textiles	Industria
1972	100.0	102.9	105.4	102.8	105.4
1973	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1974	100.0	117.2	100.7	117.6	112.4
1975	105.4	77.3	95.9	77.3	92.2
1976	148.4	90.6	110.7	96.0	118.5
1977	216.6	104.9	130.7	117.0	146.6
1978	404.0	104.2	129.9	116.1	146.4
1979	580.2	88.7	124.7	97.9	139.6
1980	745.9	72.8	120.0	80.1	133.2
1981	1,092.6	86.3	121.7	88.0	124.2
1982	1,802.5	105.0	132.7	N.A	N.A

El tipo real efectivo de cambio iguala al tipo real de cambio $x(1+s)$, en el que V es el tipo legal promedio de Certex para la industria y los textiles, respectivamente.

FUENTE: calculada sobre la base de MITI: *Indicadores del Sector Manufacturero* y Departamento de Comercio, *Survey of Current Business*.

Se ofrece elaborar algunos comentarios explicativos. En primer lugar, hemos seguido el método convencional de usar el tipo de cambio del sol frente al dólar, en vez de oponerlo a una diversidad de monedas de los principales socios comerciales del Perú. Así el tipo real de cambio será sobre (sub) estimado si el dólar ha estado depreciándose (apreciándose) frente a otras monedas. Schydlosky et al. (1983:34) calcularon el TCR frente al dólar y frente a una canasta de 16 monedas. Aunque ambas series mostraron la misma tendencia general, el TCR que incorpora solamente al dólar es más bajo¹⁶. En segundo lugar, en vista de que el foco de este artículo se ubica en las exportaciones textiles en particular más que en las ENT en general, se ha medido un tipo separado TCR y TCRE para la industria textil, usando el índice de precios al mayorista de textiles en el Perú y en EE.UU.

Usando 1973 como año base, el TCR para la industria y textiles muestra la misma tendencia fluctuante. El TCR se incrementó sustancialmente en 1976 al adoptarse el "crawling peg" lo mismo que en 1977. Luego declinó hasta 1980 y se-

guidamente se elevó otra vez en adelante. Aparte de las variaciones del TCR desde 1975, se debe observar que el TCR para el sector textil fue consistente y sustancialmente menor que para el promedio industrial (excepto 1974). La explicación reposa en el diferente desarrollo de los precios relativos para la industria textil y el promedio industrial. Tanto en EE.UU. como en el Perú¹⁷, los precios textiles subieron menos que los precios industriales en general, siendo el diferencial de precios más pronunciado en EE.UU. que en el Perú, sin embargo. El índice real de precios textiles (i.e. el índice de precios textiles dividido por el índice de precios al mayorista de la industria) declinó en el Perú de 100 en 1973 a 81 en 1982, versus 67 para EE.UU. en el mismo año.

El tipo de cambio real efectivo (TCRE) siguió el rumbo del TCR con lo cual el nivel de TCRE era mayor y el diferencial entre la industria textil y general se mantenía. La declinación de las tasas de Certex en 1981 se refleja en la declinación del TCRE de ese año para el sector manufacturero, a pesar de un aumento en el TCR. En el caso de la industria textil,

el cambio de los precios relativos superó el impacto negativo de un subsidio menor, y de ese modo, el TCRE se incrementó incluso en 1981.

Resumidamente, si bien está más allá de toda duda que, tanto la adopción de tipos flexibles de cambio como el aumento en las tasas de subsidio Certex, elevaron en 1976 la rentabilidad de las exportaciones incrementando el TCR y el TCRE, el aumento no fue permanente y estable, como lo evidenció la declinación a fines de los setenta. Parece que la drástica reducción de las tasas del Certex en 1981 se debió principalmente a consideraciones fiscales. Sin embargo, la medida calza dentro del marco general del cambio de políticas económicas con un mayor énfasis en las fuerzas del mercado y menos en la intervención gubernamental. El cambio de política se puede rastrear hasta fines de 1979, en que empezó un proceso de sucesivas reducciones tarifarias.

El Cuadro 6 muestra las tasas de protección nominal y efectiva para la industria y los textiles entre Dic. 1979 y Mayo de 1983. Si bien ambas declinaron ininterrumpidamente durante ese lapso, es obvio que los textiles estuvieron más protegidos que el promedio industrial en general. En Mayo de 1983 la tasa de protección efectiva era 17.3 o/o para el sector manufacturero en total, pero de 43 o/o para la industria textil. A pesar de la todavía elevada protección efectiva los manu-

factureros textiles peruanos han seguido quejándose de que en realidad, la protección es mucho menor debido a los relajados controles aduaneros y al contrabando.^{1*} La creciente competencia entre importaciones legales e ilegales puede explicar por qué los aumentos de precios de textiles estuvieron muy por debajo de los aumentos generales de precios en 1982 (40 o/o versus 55.4 o/o).

Como se destacó anteriormente, la TRC para textiles era menor que para el sector manufacturero debido al desarrollo diferencial de los precios textiles e industriales en EE.UU. y el Perú. Al mismo tiempo, sin embargo, ya que el cálculo del TCR se basa en índices y no en precios absolutos, sólo nos dice acerca de la rentabilidad relativa —no absoluta— de las exportaciones versus las ventas en el mercado local. En otros términos, en este artículo escogimos 1973 como año base, para el cual fijamos el TCR igual a 100. Esto no implica que en 1973 Pt fuera igual a Pet. Por el contrario, casi con certeza Pt era mayor que Pet, a causa de la mayor protección del mercado textil (desde 1963 hasta 1979 la importación de todos los productos registrados en el Ministerio de Industria estuvo prohibida). Así, la única deducción que podemos hacer a partir del desarrollo del TCR es que un incremento (declinación) del TCR reduce (aumenta) el diferencial entre Pt y Pet-

Cuadro 6
TASAS DE PROTECCION NOMINAL Y EFECTIVA

	Dic. 1979	Tasas Nominales de Protección		Mayo 1983
		Julio 1980	Enero 1981	
Total	46.22	45.64	36.02	34.40
Textiles	76.60	74.20	53.80	53.20
Tasas Efectivas de Protección				
Total	30.89	25.32	21.07	17.30
Textiles	65.71	59.16	44.18	42.98

Corresponde a SIIC-321

FUENTE: Roger Francisco Espinosa Reyes, *Protección Efectiva Arancelaria en el Perú: 1979-1983*. Tesis de grado. Universidad del Pacífico, Lima, 1983.

En el caso de la industria textil este diferencial fluctuó entre 1973 y 1982, mientras el TCR variaba entre 72.8 y 117.2, de lo cual concluimos que las exportaciones crecieron a pesar del hecho de que $P_{et} < P_t$. Esto -como ya lo vimos en la sección previa- puede bien ser posible, si por lo menos se cubre AVC. Tal vez tengamos que modificar levemente esta conclusión, porque nuestro análisis se basó en los incrementos de precios de los agregados del sector textil. Las exportaciones textiles peruanas, sin embargo, se basaron principalmente en los recursos naturales del país, i.e. algodón y alpaca, y, por lo tanto, esperaríamos que los precios a esos productos fueran relativamente menores que para el sector textil como un todo, o que la diferencia entre P_{et} y P_t fuera menor que lo que indicara el promedio.

Demanda Interna:

La adopción de políticas gubernamentales estimulantes del comercio en 1975 coincidió con una baja en el crecimiento de la economía peruana. El Cuadro 7 muestra el comportamiento del PBI en

Cuadro 7
INDICE REAL DE PRODUCCION 1973 = 100

Año	PBI	PBI Industrial	PBI Industrial*	Textiles
1977	89.8	87.6	87.3	88.7
1971	94.3	93.7	95.0	101.5
1972	95.9	94.4	94.7	98.5
1973	100.0	100.0	100.0	100.0
1974	107.5	111.0	111.8	101.1
1975	112.4	115.6	117.5	102.5
1976	114.6	120.2	122.0	110.3
1977	114.5	115.1	111.1	97.8
1978	114.0	110.6	106.1	106.4
1979	118.2	115.1	109.0	113.4
1980	121.9	121.9	116.8	108.0
1981				107.8
1982				100.2
1983				89.0

* : Excluye a las industrias de metales básicos

** : Primer trimestre

FUENTE: MITI. *Indicadores del Sector Manufacturero*. Luis Abugattás y Edgar Zamalloa. *La Economía Peruana 1979, 1980*. Universidad del Pacífico. Schydowsky et. al (1983: 36).

general, de la producción industrial en total, de la producción industrial cuando se excluyen los metales básicos y de la producción textil (SIIC 321).

Mientras el PBI se estancó entre 1976 y 1978, la producción industrial efectiva declinó. La reducción es más pronunciada cuando se excluyen las industrias metálicas básicas, y el desempeño general del sector textil fue aún peor. Si bien la industria textil se recuperó más rápidamente que la totalidad de la industria o la economía, registrando en 1978 un incremento de 8.8 o/o en producción, también declinó nuevamente más rápido de ahí en adelante, exhibiendo tasas de crecimiento negativo desde 1980. El incremento de la producción en 1978 y 1979 debe ser atribuido principalmente a las altas tasas de crecimiento de la exportación. El porcentaje de producción total dirigida al mercado interno disminuyó constantemente desde 1976 (ver Cuadro 8), y en oposición al promedio de las principales industrias ENT el descenso fue no sólo más pronunciado, sino también más persistente.¹⁹

Cuadro 8
INDICE DE PRODUCCION DIRIGIDA AL MERCADO NACIONAL, 1973 = 100

Año	Textiles	Principales Industrias ENT*
1972	100.0	91.9
1973	100.0	100.0
1974	101.1	107.0
1975	106.4	116.3
1976	108.5	119.8
1977	90.4	107.0
1978	88.3	95.5
1979	84.0	90.7
1980	81.9	102.3

* : excluyendo a la pesca

FUENTE: Schydowsky et. al. (1983:39), Método B.

Con el propósito de determinar el impacto relativo de la declinación de la demanda interna y, por lo tanto, el incremento de la capacidad en exceso de la conducta de exportaciones, de la industria textil, se ha retrogradado el valor real de las

exportaciones textiles en dos variables independientes: el tipo de cambio real efectivo (TCRE) y el índice de producción dirigida al mercado interno (DOM) para el período 1972-1980:

$$\log X = a + b \log \text{TCRE} + c \log \text{DOM}$$

El Cuadro 9 muestra los resultados estimados de nuestra regresión, así como los de Schydrowsky et. al (1983:62).

Cuadro 9

**RESULTADOS ESTIMADOS:
DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES
NO TRADICIONALES**

	log TCRE	log DOM	R ²
Paus 1	-.55 (3.571)	-9.45* (91.79)	.75
Paus 2		-9.41* (91.40)	.74
Schydrowsky	5.38** (2.96)	2.32 (.38)	.73

** : significativo a .05

* : significativo a .00

Paus 2 es el resultado de una regresión paso a paso

Los resultados de Paus son bastante diferentes de los de Schydrowsky. Estos últimos dan una gran importancia al TCRE como factor explicativo de las exportaciones textiles en la década del setenta y un impacto insignificante de la variable DOM, (con un coeficiente de signo equivocado).²⁰ Por el contrario, nuestros resultados atribuyen la principal fuerza explicativa a la declinación de las ventas internas. Si bien la variable TCRE es importante, el coeficiente tiene el signo errado y queda excluido en una regresión gradual.

La diferencia entre ambos cálculos debe ser resultado de la especificación del TCRE. Mientras el de Schydrowsky está calculado sobre la base de una canasta de monedas y el índice agregado de precios al mayorista, el nuestro se ha computado sobre la base del tipo de cambio entre los soles y el dólar americano solamente, pero usando el índice de precios textiles al ma-

yorista de ambos países. De este modo, dado el actual desarrollo del tipo de cambio del dólar frente a otras monedas y de los precios textiles relativos (ver la subsección anterior), el TCRE de Schydrowsky es una sobre-estimación y el nuestro una subestimación del existente.

Si se hubiera usado un TCRE que incluyera las diferentes monedas y el índice de precios textiles, su fuerza explicativa habría aumentado. Lo que nuestros datos, sin embargo, parecen indicar, es la gran importancia de la existencia de una capacidad en exceso de la industria textil para una explicación del comportamiento de las exportaciones textiles.

Apertura del Mercado y Actitud de Exportación

Una presuposición típica del libro escolar es que los países en desarrollo no enfrentan limitaciones a sus exportaciones manufactureras porque su magnitud es demasiado pequeña como para tener algún impacto en el precio del mercado mundial. Esta presuposición debe ser seriamente cuestionada en vista de una realidad caracterizada por una traslación de la producción de los artículos estándar que requieren mucha mano de obra desde los países industrializados hacia los países en vías de desarrollo, así como por la imposición de cuotas y aranceles de parte de los países desarrollados como respuesta a su crecimiento económico retardado y con el fin de proteger sus amenazadas industrias locales.

Describiendo la eclosión del proteccionismo en los países desarrollados, el Banco Mundial se ha referido reiteradamente al comercio internacional de textiles y ropa como un mercado especialmente afectado. El Informe de Desarrollo Mundial expresa:

Las restricciones a las exportaciones de ropa y textiles de los países en desarrollo se basan en un sistema de cuotas bilaterales, involucrando una cuota de cada grupo de productos textiles de un país exportador en particular hacia otro país importador determinado, regido por las normas de acuerdo internacional y procedimientos del Convenio Multifibra

(CMF). El CMF se negoció originalmente en 1973 y recientemente fue extendido a todo 1981. Las medidas del CMF diseñadas para proteger a los exportadores se han visto debilitadas y en el último año se han impuesto más restricciones restrictivas (sic). Las nuevas cuotas del Mercado Común Europeo, por ejemplo, no sólo limitan el crecimiento sino que efectivamente reducen los niveles de importación. . . Todos los exportadores significativos o potencialmente significativos han visto restringirse severamente sus posibilidades: de expandir sus exportaciones, por cuotas que crecen lentamente compradas con anteriores niveles comerciales, usualmente entre 0.5 o/o y 4 o/o al año, en contraste con la norma previa de 6 o/o al año.

El comercio textil peruano con la CEE ha sido regulado por el CMF desde 1978. El Cuadro 10, que muestra las cuotas asignadas para hilados y tejidos de algodón por los países de Europa Occidental,

sostiene claramente la hipótesis de que la demanda externa ha sido un factor limitante para las exportaciones textiles peruanas.

La declinación del cumplimiento general de cuotas en 1980 y 1981 debe ser atribuida principalmente a una reducción en las exportaciones de productos de algodón a Alemania Occidental e Italia, la que a su vez se debió a los particulares desarrollos de tipos de cambio en esos años. Mientras el sol se depreció frente al dólar americano en 46.5 o/o en 1981 y en 65 o/o en 1982, frente al marco alemán se depreció en 17.8 o/o y en 53.6 o/o en esos años respectivos; frente a la lira italiana en 10.4 o/o en 1981, pero tuvo una apreciación de 42.7 o/o frente a la lira en 1982.²¹

Si bien las disminuciones de exportaciones deben ser consideradas temporales, las cuotas en sí constituirán una barrera para el crecimiento más rápido de las exportaciones, una vez que los tipos de cam-

Cuadro 10
CUMPLIMIENTO DE LAS CUOTAS PERUANAS CON EUROPA OCCIDENTAL

País	1978		1979		1980		1981		1982	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Hilados de Algodón										
Alemania	1723	100.2	1510	100.1	1672	100.0	1491	95.1		
Francia	1515	97.3	263	99.8	264	100.0	267	95.5		
Italia	200	98.5	1522	99.5	1878	86.7	1534	46.6		
Benelux	400	106.0	302	99.9	305	100.0	307	99.5		
R.U.	50	96.4	51	100.0	52	97.9	53	98.1		
Irlanda	95	70.1	195	86.9	197	0.0	197	31.2		
Dinamarca	267	100.0	307	99.5	307	100.0	308	100.0		
Grecia							10	0.0		
Total	4250	98.9	4150	99.2	4675	90.4	4167	74.7	4855	91.8
Tejidos de Algodón										
Alemania	751	99.5	738	100.0	592	62.8	595	46.9		
Francia	228	100.0	229	100.0	230	80.1	231	89.4		
Italia	1265	100.7	1220	99.5	1375	85.6	1079	54.6		
Benelux	353	105.1	305	100.0	356	82.1	307	16.4		
R.U.	74	98.2	75	98.8	76	67.1	78	100.0		
Irlanda	0	0.0	66	0.0	66	0.0	67	0.0		
Dinamarca	112	0.0	113	89.4	114	39.7	114	3.3		
Grecia							11	0.0		
TOTAL	2783	96.7	2746	96.9	2809	75.5	2482	48.6	2597	75.1

(1) Cuota asignada (en toneladas)

(2) o/o de cuota cumplido

Fuente: Comité Textil. Sociedad de Industrias, Lima.

bio estén más alineados nuevamente. Para Octubre de 1983, por ejemplo, el Perú ya había cumplido su cuota asignada de chompas de alpaca de ese año hacia Alemania Occidental e Italia.²² A principios de 1983 surgió un obstáculo adicional, cuando EE.UU. impuso derechos compensatorios sobre las exportaciones textiles peruanas: 29 o/o sobre hilados y tejidos de algodón y 38 o/o en prendas de vestir.

La razón principal de esa medida fue la creciente proporción peruana en las importaciones textiles de EE.UU. El

Cuadro 11 muestra las porciones de países en desarrollo seleccionados en las importaciones textiles de EE.UU., la CEE y el Japón. En un nivel global (i.e. respecto al total de importaciones textiles), la participación peruana es muy baja. Sin embargo, ha aumentado en relación a estos tres socios comerciales entre 1973 y 1980. Lo que es especialmente notable es la mayor proporción peruana en las importaciones estadounidenses de hilados y tejidos de algodón en 1980, de 4.7 o/o y 6.4 o/o, respectivamente.

Cuadro 11
MERCADO TEXTIL MUNDIAL
PARTICIPACION DE PAISES EN DESARROLLO (PD)
EN LAS IMPORTACIONES TEXTILES DE EE.UU., CEE Y JAPON

I— Total de Importaciones Textiles						
PD Exp.	CEE		EE.UU.		JAPON	
	1973	1980	1973	1980	1973	1980
India	4.0	4.8	4.3	5.3	2.2	0.9
Hong Kong	3.8	2.1	6.5	5.3	3.1	0.3
Corea del Sur	1.2	2.1	1.5	5.1	14.6	22.7
Brazil	3.2	3.1	1.9	3.9	0.9	0.5
Colombia	0.7	0.6	0.8	1.0	0.3	
R.P.China	2.3	3.9	0.7	6.0	7.8	15.9
PERU	0.04	0.5	0.08	1.54	0.05	0.13
II— Importaciones de Tejidos de Algodón						
India	10.9	7.0	10.7	7.6	6.4	2.9
Hong Kong	8.7	4.6	21.1	17.6	5.0	0.2
Corea del Sur	1.2	2.4	1.6	6.2	11.6	8.6
Brazil	5.1	3.5	2.9	1.0	1.8	0.01
Colombia	0.9	1.1	2.3	2.8	0.8	
R.P. China	5.8	7.1	2.3	10.3	17.6	39.9
PERU	0.7	0.4	0.26	6.4	0.08	0.009
III— Importaciones de Hilados de Algodón						
India	1.9	0.9	—		0.7	0.01
Hong Kong	1.9	0.2	0.01	0.01	1.1	0.01
Corea del Sur	0.1	0.2	0.2	1.7	22.7	77.2
Brazil	13.2	10.5	25.0	0.4	0.4	1.9
Colombia	3.8	2.7	10.0	0.2	0.1	
R.P. China	0.4	0.9	—	0.2	4.7	2.8
PERU	0.03	1.5	0.14	4.7	0.04	0.4

Fuente. Calculado de (¡ATT. listadísticas sobre textiles y VestidosGAT, 1981, Com. Text./W/1 18

El Perú subió su participación en el mercado textil de los países desarrollados (aunque en diferentes grados según los distintos subproductos), en parte debido a la capacidad en exceso resultante de la decreciente demanda interna y a las políticas de subsidio gubernamentales. Una variable explicativa adicional, aún no discutida, es la actitud de exportación de los productores textiles. Siendo los dos factores previamente mencionados un estímulo e incentivo inicial para la exportación rentable, algunos productores han dejado de considerarla como actividad meramente residual y por lo tanto, temporal, la cual se realiza sólo mientras el mercado interno esté deprimido, y en cambio, conscientemente, empiezan a apuntar el mercado mundial como su principal blanco de ventas. Se trata de firmas cuya participación en exportaciones es mayor, o que han sido formadas con el fin explícito de exportar el total de su producción. La hipótesis que aquí se adelanta es que las compañías que producen principalmente para el mercado mundial tienen más interés en deducir AC e incrementar su productividad, porque se ven obligadas a competir con estándares mundiales y precios mundiales en un medio altamente competitivo.

El aumento de la competencia entre países desarrollados así como de parte de los países en desarrollo durante estos últimos diez años han llevado, por una parte, a una considerable superproducción de textiles a escala mundial, y por otra, a la introducción masiva de nueva tecnología de producción textil especialmente en los países industrializados. El cambio tecnológico del que la industria textil ha sido testigo en la última década ha sido básicamente de naturaleza integral. Esto es válido para todos los elementos del proceso de producción, desde el hilado, pasando por el tejido hasta el acabado²³. Los cambios tecnológicos, que se han referido básicamente a mayores velocidades y a la integración de múltiples procesos en pocos pasos, llevaron a rápidos aumentos de la productividad; un modo en que los países industrializados esperaban contrarrestar la competitividad de las exportaciones de los países en desarrollo las cuales se derivaron

básicamente de salarios menores. Un estudio de las Naciones Unidas resume al respecto:

El progreso logrado por los países en desarrollo en el mercado textil mundial se debe en cierta medida a los niveles salariales, que se mantienen bajos, gracias a la ausencia de fuertes sindicatos comerciales. Sin embargo, las innovaciones combinadas con la racionalización administrativa de métodos de trabajo han elevado la productividad de los países desarrollados a un punto en que la desventaja competitiva de niveles salariales más altos está siendo parcial o totalmente neutralizada. . . EE.UU. tiene la más alta productividad promedio del mundo, en la RFA la productividad es 75 o/o de lo que es en EE.UU., en Francia 57 o/o y en el RU menos de 50 o/o . . .

Los fuertes incrementos de la productividad hicieron posible y la existencia de una sobrecapacidad a nivel mundial y la feroz competencia hicieron necesario —que los precios textiles se elevaran muy lentamente en el mercado mundial. Los países en desarrollo que no sólo siguieron en la carrera sino que también despuntaron fueron aquellos cuya producción se caracterizaba por una combinación de grandes incrementos de la productividad y (a pesar de los aumentos en los salarios reales) los bajos salarios, en comparación con los países industrializados.²⁴

No es fácil evaluar la posición peruana en este contexto a causa de la falta de información suficientemente detallada. Comparando la productividad peruana en hilado y tejido con la de otros países exportadores en desarrollo, CEDAL (1982: 39) señala que el desempeño del Perú es más bien deslucido. En hilado (tejido), si fijamos la productividad peruana en 100, Brasil estaba en 137 (87), Hong Kong en 174 (191), Taiwán en 174 (173), y Corea del Sur en 152 (170).²⁵

El medir la productividad de modo crudo pero estándar como el valor añadido por trabajador es distorsionante en el caso peruano, debido a la Ley de Estabilidad Laboral, la que implica que los que han trabajado para una compañía por más de tres meses no pueden ser despedidos.²⁶ Así,

con una baja en la producción y un empleo relativamente estable, la productividad medida por VA/E decrecerá, aunque la productividad medida por coeficientes técnicos sea constante o creciente.

Examinamos en cambio una muestra transversal de firmas textiles y comparamos su productividad (VA/E) en 1977 con el fin de averiguar si la productividad de las compañías exportadoras era mayor que la de las compañías que básicamente producían para el mercado interno. La

información, que está resumida en el Cuadro 12 no brinda apoyo ambiguo a esa hipótesis. Si bien es cierto que Textil Piura, uno de los mayores exportadores de hilados de algodón, tuvo el más alto nivel de productividad, Perú Teje, cuya participación fue igualmente alta, tuvo la más baja productividad entre las firmas de la muestra. Si contruyéramos el mismo cuadro para 1981 o 1982, probablemente este resultado cambiaría. La industria textil peruana registra grandes incremen-

Cuadro 12
COMPARACION DE COMPAÑÍAS TEXTILES
EXPORTADORES Y PRODUCTORES PARA EL MERCADO INTERNO
1977

	Participación en la Exportación (Exp. como o/o de la prod.)	Productividad (Valor añadido/empl.)*
Michell & Cia (Alpaca)	91.3	1,764.0
Textil Piura (Hilados de Algodón)	89.6	1,858.3
Perú Teje (Hilados de Algodón)	89.1	952.2
Fea. Textil El Amazonas (Tejidos de Algodón)	44.9	1,186.7
San Miguel (Tejidos de Algodón)	29.1	715.9
La Unión (Tejidos de Algodón)	15.3	1,683.1
Hilos Cadena Llave (Hilados de Algodón)	8.7	1,288.4
Universal Textil (Tejidos de Algodón)	0.0	1,440.6

* En millones de soles actuales.

Fuente: Participación en exportaciones de DI SCO (1981:223)

Los datos se refieren a 1978.

Productividad calculada del MICTI. *Estadística Industria i'abril, 1977.*

tos de la inversión después de 1978 —principalmente de parte de compañías exportadoras— con el propósito explícito de incorporar nueva tecnología e incrementar la productividad. En respuesta al otorgamiento de facilidades de reintegro de 1978, por el cual las compañías podían importar maquinaria libre de aranceles, pero debían suscribir un contrato de exportación para los años venideros, casi 70 firmas expandieron sus instalaciones productivas e importaron maquinaria por un valor mayor a los US\$ 120 millones.²⁷ Si bien las conclusiones que podríamos obtener de estos datos deben ser tomadas con cierto escepticismo, al no tener más información detallada acerca de los tipos específicos de maquinaria textil importada, éstos indican, eso sí, que los productores textiles han estado al tanto de la necesidad de mejorar la productividad si quieren seguir compitiendo exitosamente en el mercado internacional.

CONCLUSIONES

El auge de las exportaciones de la industria textil en la segunda mitad de la década de los setenta fue posible debido a la existencia de capacidad en exceso resultante del descenso en la demanda interna, al apoyo de políticas comerciales gubernamentales (a pesar de las fluctuaciones del TCRE) y al modo favorable, en vista de que la indexación salarial automática se suspendió entre 1976 y 1979.

El estancamiento de las exportaciones después de 1980 y el descenso de la producción son resultado de una compleja red de factores: a) la revaluación del sol frente a la lira y el marco así como frente a las monedas de Chile y Argentina, los dos principales clientes para los textiles peruanos en Latinoamérica; b) la restricción de la demanda externa impuesta por las cuotas del CMF por una parte y los derechos compensatorios de parte de EE.UU por otra, y c) mayores costos de insumos, mayores precios del algodón y en 1983 insuficiente abastecimiento de algodón

debido a las inundaciones del norte y la sequía del sur del país; los crecientes sueldos, en vista de que los sindicatos trataban de recuperar al menos parcialmente el poder adquisitivo de los años anteriores, y especialmente una mayor carga financiera debido a la deuda contraída en dólares con la compra de maquinaria durante los diez últimos años, deuda cuyo peso se ha elevado grandemente en vista de la devaluación y las altas tasas de interés.²⁸

El que la industria textil se recupere nuevamente en los años venideros dependerá, por una parte, de que los factores temporalmente adversos se replieguen y, por otra, de que la industria pueda sobrevivir en el cada vez más competitivo mercado internacional.

Previamente en este artículo se comentó que las exportaciones sólo pueden ser genuinamente competitivas a largo plazo, si los costos productivos unitarios son comparables a los de otros competidores del mercado internacional. Esto no implica que las políticas gubernamentales no sean relevantes a largo plazo. Por el contrario, son un medio necesario —aunque no suficiente— para mantener un crecimiento estable de las exportaciones. Además de una adecuada política de tipo de cambio que mantenga el sol a la par con las monedas de los principales socios comerciales del Perú, las políticas gubernamentales deberían apoyar el proceso de renovación tecnológica que está ocurriendo ahora en vez de obstruirlo.

En un mundo neoclásico, en que los productores responden a los cambios de precios relativos y rentabilidad, la reducción de los aranceles expondrá a los productores locales a una mayor competencia y los forzará ya sea a cortar las ganancias oligopólicas y/o a incrementar la productividad y la eficiencia, según cuál sea el elemento relevante para los precios internos, originalmente más elevados. Si los productores no pueden afrontar el reto de la nueva competencia (i.e. las importaciones), entonces, de acuerdo a los criterios de eficiencia y bienestar del consumidor, deberían dejar de producir, y los respectivos artículos importados se ofrecerían a los consumidores a un precio

menor. Si, a pesar de eso, los costos sociales de este proceso se consideran muy altos, o, en otros términos, si se asume otros criterios - i.e. el mantenimiento del empleo interno —como igualmente importantes, y se toma en cuenta la necesidad de un período de adaptación gradual, entonces la lógica de la argumentación anterior no es tan simple ni directa.

El tema clave es, evidentemente, cómo incrementar la productividad y por lo tanto, precios más bajos (o aminorar la subida de los mismos) en un medio en el cual durante décadas la protección ha subestimado la importancia del crecimiento de la productividad. La respuesta no puede ser arrojar a los productores a las aguas de la competencia, dejándolos nadar o ahogarse. Más bien, el gobierno, en cooperación con los productores debería establecer un plan de largo plazo, que contemple una reducción gradual en los aranceles en un período suficientemente largo como para que los productores puedan lograr un crecimiento en tecnología y productividad con el apoyo de políticas gubernamentales apropiadas, como el otorgamiento de suficientes facilidades de crédito.

Es importante percatarse de que el mejorar la productividad y la eficiencia no es cuestión de ninguna industria específica, sino una tarea de nivel económico general, en vista de que la protección ha sembrado la ineficiencia por doquier, hallando ésta su expresión en una gran burocracia inmóvil y en la super abundancia de trámites y procedimientos oficiales.

Algunos economistas y políticos que enarbolan historias sobre el éxito de Asia Oriental en la promoción de exportaciones como el ejemplo para América Latina, atribuyen su éxito básicamente a la libertad de las fuerzas del mercado con poca intervención gubernamental. Esta lamentablemente extendida creencia no

puede estar más lejos de la verdad.

El éxito de estos países (principalmente Taiwán y Corea del Sur) en el mercado internacional se debe a la muy particular constelación de factores exógenos y endógenos.²⁹ Entre los factores exógenos favorables se encuentra un mercado internacional receptivo en el momento en que incursionaban en la promoción de exportaciones, y la específica significación geoestratégica de estos países, que provocó grandes entradas de capital. Entre los factores endógenos, el rol del estado es de particular interés para nuestra discusión. La profundización de la industrialización fue concebida como meta explícita, la cual encontraba su expresión en la definición de prioridades sectoriales y políticas económicas integrales en apoyo de las ramas seleccionadas, en la constante cooperación con el sector privado, en un programa masivo de entrenamiento laboral y otros. Más aún, e igualmente importante respecto al desarrollo y al crecimiento, el estado le dio gran prioridad a la reforma agraria y a los incrementos en productividad agrícola desde un principio.

Un comentario final respecto al futuro de la industria textil peruana: Aún si la productividad se incrementa y se eliminan determinadas ineficiencias, o al menos se reducen, (lo cual es importante independientemente de si la estrategia económica general se dirige al mercado interno o internacional), para que los productores textiles puedan ser competitivos en el mercado mundial, las limitaciones a la demanda externa debidas a las cuotas del CMF y los derechos compensatorios, son serias y requieren un enfoque mucho más flexible y mayor iniciativa con miras a la apertura de nuevos segmentos permanentes del mercado.

NOTAS

- (1) Esta presuposición puede ser mantenida aún en el caso de que existan limitaciones de cuotas en el volumen de exportaciones.
- (2) Guido Pennano, Manuscrito no publicado acerca de la industria textil peruana, Lima, Universidad del Pacífico, 1982.
- (3) Los hilados y telas de algodón corresponden a la Clasificación Industrial Internacional Estandar - SIIC-3211
- (4) DESCO (1981:253)
- (5) Pennano, op. cit.
- (6) Esta conclusión no se altera si asumimos una situación de equilibrio a largo plazo para una firma monopólicamente competitiva, i.e. las ganancias económicas para las ventas del mercado interno son cero, lo que en términos gráficos significa que la curva ATC es sólo tangencial a la curva de demanda.
- (7) La primera notación se usa para indicar tasas de crecimiento, i.e. $p' = dp/p$
- (8) Para un análisis detallado véase por ejemplo DESCO (1981)
- (9) Pennano, op. cit.
- (10) Las fibras artificiales producidas en el Perú mismo son el dralón acrílico, fibras de poliéster y rayón.
- (11) Schydrowsky et al. (1983:37). Si bien estas cifras están basadas en los valores vigentes de producción y exportaciones, el porcentaje de exportaciones en términos de volumen fue mucho mayor, e.g. 25.3 o/o en 1979.
- (12) Schydrowsky et al. (1983:16)
- (13) Para una discusión detallada sobre, las diferentes medidas, ver Centro de Investigación - Universidad del Pacífico. *Certex, Resultados y Alternativas*. Lima: Universidad del Pacífico, Ago. 1980, y también Schydrowsky et al. *La Promoción de Exportaciones No Tradicionales en el Perú*. Lima. ADEX, 1983
- (14) Hasta Dic. 1972, el Certex cubría también las exportaciones agrícolas no tradicionales —en tasas variables, sin embargo— y desde Julio de 1974, se extendió a artesanías a una tasa uniforme del 25 o/o.
- (15) Calculado de *Perú Exporta* No. 78 Dic. 1980 y *1/2 de Cambio* Nov. 1-15, 1982. Más aún el crédito subsidiado se concentró en unos pocos exportadores. Cecilia Valdez Lauda escribe que en 1976, 21 compañías (de un total de 300 firmas exportadoras y de un total aproximado de 300 que usaban las facilidades del FENT) concentraban el 62.6 o/o de todo el crédito FENT. En "El Financiamiento como Instrumento de Promoción de Exportaciones no Tradicionales en el Perú 1960-1977". Tesis de grado, Universidad del Pacífico, 1978. Un factor adicional además de la concentración de fondos insuficientes es la declinación del efecto del subsidio en los últimos años con una diferencia cada vez menor entre las tasas de interés de los créditos FENT y las de los préstamos comerciales. Según un memo de ADEX, las tasas eran 10 o/o y 19.5 o/o respectivamente al lo. de marzo de 1977; 27 o/o versus 34.5 o/o al 2 de febrero de 1979; y 48.5 o/o casi a la par con 49.5 o/o al 15 de mayo de 1981.
- (16) La serie TCR del Cuadro 5 difiere en algo de la señalada por Schydrowsky, ya que él construyó su propio índice de costos para el Perú, mientras que yo he utilizado el índice de precios al mayorista dado por el MITI.
- (17) Así como en muchos otros países, e.g. ver Paus (1983:54).
- (18) Según un estimado del Ministerio de Industria, la industria textil perdió hasta US\$ 327 millones en los últimos tres años debido al contrabando. Citado en: *Perú Económico, JuLAg. 1983*
- (19) Lo que queda por explicar, sin embargo, es la razón por la cual la demanda interna de textiles disminuyó tanto más que la del promedio industrial, dado el hecho de que los incrementos de precios textiles estaban por debajo del promedio de la industria manufacturera.
- (20) Schydrowsky et. al. han calculado diversas formas ecuacionales y en algunas de ellas, la variable DOM resulta ser significativa.
- (21) Estos cálculos están basados en el tipo de cambio anual *promedio*
- (22) Ver 1/2 de Cambio, Octubre 1-15 1983, Pág. 8
- (23) Para dar unos cuantos ejemplos: En el hilado, el procedimiento de extremos abiertos reúne en un proceso lo que el hilado convencional hace en tres, y es de 3 a 6 veces más veloz que el hilado de anillos. En el tejido, el reemplazo del telar de lanza era por el telar sin lanzaderas y, más recientemente, la sustitución de este último por telares hidráulicos o de chorros de aire han multiplicado las velocidades de las máquinas. Más aún teniendo los nuevos telares un ancho mucho mayor que los antiguos, se puede tejer en ellos lo que de otro modo se haría en dos o tres telares. Y en el proceso de acabado, muchas tareas son ahora completamente computarizadas.

- (24) En un análisis de la creciente participación de Corea del Sur en el mercado de los EE.UU. con determinados productos manufacturados (entre ellos los textiles), Hooley (1981) aisló el crecimiento de la productividad como el factor explicativo clave. En un análisis regresivo, tomando la participación coreana en el mercado como variable dependiente y la diferencia de factor total de productividad entre EE.UU. y Corea como una de las variables independientes, esta última resulta ser altamente significativa (en el nivel .01) para tejedurías de algodón y tejedurías sintéticas. El gran crecimiento de la productividad coreana en producción textil fue correspondido con incrementos reales de salarios (aunque menores que el incremento de la productividad), lo cual lleva Hooley a enfatizar en el crecimiento de la productividad, más que en el mantenimiento de salarios bajos como factor clave para el logro y conservación de la competitividad internacional. "Los países que proyectan embarcarse en un programa de promoción de exportaciones harían bien en examinar las probabilidades de mejoría de la productividad de sus industrias de exportación". (Hooley, Pag. 18)
- (25) Lamentablemente, no figuran ni fuente ni año en el estudio de CEDAL.
- (26) La Ley fue cambiada en 1981, de modo que los trabajadores no podían ser despedidos tras tres años de trabajo con una compañía.
- (27) Tomado de *Perú Económico* Jul.-Ago., 1983 Pag. 4.
- (28) Por las mismas razones, la reestructuración de las facilidades del FENT en Mayo de 1982, según las cuales la mayor parte del crédito se otorga ahora en dólares americanos, ha eliminado en gran medida el elemento de subsidio de dicho fondo.
- (29) Ver, por ejemplo, Fernando Fajnzylber "Some Reflections on South East. ..." CEPAL Review, 1981.

BIBLIOGRAFIA

- (1) 1/2 de Cambio
La Industria Textil
1/2 de Cambio: 6-7, Nov. 1-15, 1982.
- (2) 1/2 de Cambio.
Confecciones: Problema y Solución
1/2 de Cambio: 8-9, Oct. 1-15, 1983
- (3) Abugattás, Luis y Edgar Zamañoa
La Economía Peruana 1979,1980
Universidad del Pacífico, Lima, 1981
- (4) Actualidad Económica
Crisis y recuperación
Actualidad Económica: 25-27, Nov. 1983
- (5) CEDAL
Liberalismo y empleo en la industria textil
CEDAL, Lima, 1982
- (6) Departamento de Comercio
Survey of Current Business
Dept. of Commerce. Washington, various years
- (7) Diaz-Diaz, Dagoberto Luis y Carlos Adrián Linares Peñaloza
Efectos de la política económica sobre la industria textil 1983
Tesis de grado, Universidad del Pacífico - Lima
- (8) Valdez Lauda, Cecilia
El financiamiento como instrumento de promoción de exportaciones no tradicionales en el Perú: 1969-1977
1978.
Tesis de grado, Universidad del Pacífico-Lima
- (9) Gamero, Julio
La situación financiera de Textil Piura
Actualidad Económica: 23-24, Mayo 1983
- (10) GATT
Estadísticas sobre textiles y vestido
GATT. Geneva, 1981
Com. Text /W/181
- (11) Hooley, Richard
Productivity Growth in Light Manufacturing Exports of Korea
Paper presented at the Conference on US-Asian Economic Relations, Rutgers University, N.J. April 15-18, 1981
- (12) López, Fernando Eguren et al.
Producción algodonera e industria en el Perú
DESCO, Lima 1981
- (13) MICTI
Estadística Industria Fabril
MICT, Lima, 1977
- (14) MITI
Indicadores del Sector Manufacturero
MITI, Lima, varios años
- (15) Paus, Eva
Export Promotion between Stagnation and a Protected Internal Market: the Colombian Textile Industry
PHD thesis, University of Pittsburgh, 1983
- (16) Pennano, Guido
La Industria textil en el Perú
Texto mimeografiado, Universidad del Pacífico, Lima, 1982.

- (17) **Peru Exporta**
Exportación no tradicional y empleo: una estimación para 1979 Perú Exporta Dic. 1980.
- (18) **Perú Económico**
La Industria Textil
Perú Económico 6:3-7, Julio Agosto 1983
- (19) **Espinosa Reyes, Roger Francisco**
Protección efectiva arancelaria en el Perú: 1979-1983
1983.
Tesis de grado, Universidad del Pacífico, Lima.
- (20) **Schdlowsky, Daniel et al.**
La promoción de exportaciones no tradicionales en el Perú
ADEX, Lima 1983
- (21) **United Nations.**
Fibres and Textiles. Dimensions of Corporate Marketing Structure
United Nations, Washington ,1981
- (22) **Universidad del Pacífico**
Certex: Resultados y Alternativas
Universidad del Pacífico, Lima 1981
- (23) **World Bank**
World Development Report
World Bank, Washington 1981