

¿LAS EMPRESAS CONTRATISTAS PUEDEN CELEBRAR CONTRATOS DE TRABAJO DEL RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN NO TRADICIONAL?

Frank Espinoza Laureano^()*

En primer lugar, debo indicar que concuerdo con quienes sugieren que la contratación laboral bajo el régimen de exportación no tradicional debería ser derogada o por lo menos profundamente reformulada⁽¹⁾.

Sin embargo, hasta que ello ocurra, resultaría pertinente que se aclaren algunos aspectos del Decreto Ley N° 22342, Ley de Promoción de Exportaciones No Tradicionales, como los que veremos a continuación.

I. EXPORTACIÓN NO TRADICIONAL

En la actualidad, señala Kouzmine⁽²⁾, existen múltiples interpretaciones del concepto de exportación no tradicional, las cuales no siempre resultan comparables entre sí. Sin embargo, en un inicio, las exportaciones no tradicionales se asociaban a los productos de exportación manufacturados cuyas ventas debían ser aumentadas de modo sustancial en cumplimiento de las políticas de comercio exterior de cada

(*) Agradezco la colaboración de Edwin Poquioma, Fernando Cuadros y Guillermo Sifuentes para la elaboración del presente artículo. Abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú

(1) CUADROS LUQUE, Fernando y SÁNCHEZ REYES, Christian. “Efectos de la política de fomento del empleo temporal en la actividad textil exportadora en Perú”. En: <<http://www.comunidadandina.org/camtandinos/ola/Documentos/Doc/Art%C3%ADculoEfectosContratacionTemporalTextil-21-02-08.doc>> (página web revisada el 31 de agosto de 2010)>.

(2) KOUZMINE, Valentine. Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. Un enfoque no tradicional. Santiago de Chile: CEPAL–ECLAC, 2000, pp. 7-8. En: <<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/4979/lcl1392e.pdf>> (página web revisada el 31 de agosto de 2010)>.

país. Posteriormente, se formaría la noción de que las exportaciones no tradicionales incluyen los productos básicos, es decir, las materias primas y los productos de sus primeros tratamientos (lo cual se encontraría representado principalmente por los rubros agroindustriales, forestales, minerales y pesqueros).

En el ámbito de la legislación nacional, el artículo 2 del Decreto Ley N° 22342 establece que la categoría de los bienes de exportación no tradicional comprende a *“todos aquellos no incluidos en la Lista de Exportación Tradicional aprobada mediante Decreto Supremo”*.

Por tal motivo, la determinación de los productos de exportación no tradicional dependerá de su no inclusión en la siguiente Lista de Productos de Exportación Tradicional (aprobada mediante el Decreto Supremo N° 076-92-EF):

LISTA DE PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN TRADICIONAL	
PRODUCTOS AGROPECUARIOS	
PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN
0901.00.00.00	Café sin descafeinar
0901.00.00.00	Café descafeinado
1211.90.10.00	Coca en hojas
1404.20.00.00	Linters de algodón
1701.00.00.00	Azúcar de caña en estado sólido
1703.00.00.00	Melaza incluso decoloradas
2939.90.20.00	Cocaína, sus sales y derivados
4101.00.00.00	Pielés y cuero en bruto sin curtir excepto encaladas y piqueladas
4102.00.00.00	
4103.00.00.00	
4110.00.00.00	Recortes y demás desperdicios de pieles y cueros naturales sin proceso adicional
5101.00.00.00	Lanas sin cardar ni peinar
5102.00.00.00	Pelos finos u ordinarios, sin cardar ni peinar (excepto pelos de conejo o liebre)
5103.00.00.00	Desperdicios de lana y de pelos (finos u ordinarios), con exclusión de las hilachas
5104.00.00.00	Hilachas de lana y de pelo (fino u ordinario) sin proceso adicional
5201.00.00.00	Algodón sin cardar ni peinar
5202.00.00.00	Desperdicios de algodón (incluidas las hilachas) sin cardar ni peinar
PRODUCTOS PESQUEROS	
PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN
1504.20.10.00	Grasas y aceites de pescado en bruto
1504.20.20.10	Grasas y aceites de pescado, semi-refinado

IV Congreso Nacional - Cusco 2010

1504.30.10.00	Grasas y aceites de mamíferos marinos, en bruto
1504.30.20.00	Grasas y aceites de mamíferos marinos, semi-refinados
2301.20.10.10	Harina y polvo de pescado sin desgrasar
PETRÓLEO Y DERIVADOS	
PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN
2709.00.00.00	Aceite crudo de petróleo
2710.00.11.00	Gasolina para motores, incluidas las gasolinas de aviación
2710.00.17.00	
2710.00.30.00	Espíritu de petróleo (“White Spirit”)
2710.00.41.00	Queroseno, incluidos los carburantes tipo queroseno para reactores y turbinas
2710.00.47.00	
2710.00.50.00	Gasoiils
2710.00.60.00	Fueloils
2710.00.71.00	Aceites lubricantes
2710.00.79.00	
2713.11.00.00	
2710.00.80.00	Grasas lubricantes
2711.12.00.00	Gas licuado de petróleo
2711.19.00.00	
2713.11.00.00	Coque de petróleo
2713.12.00.00	
2713.20.00.00	Asfalto líquido
3823.20.00.00	Ácidos nafténicos
PRODUCTOS MINEROS	
PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN
2601.00.00.00	Minerales metalúrgicos, sin excepción, incluso enriquecidos; piritas de hierro tostadas (cenizas de piritas)
2617.00.00.00	
2620.00.00.00	Cenizas de residuos que contengan metal o compuesto metálico, excepto ferritas de zinc y escorias de cobre
2804.80.00.00	Arsénico
2804.50.00.10	Teluro refinado
2804.90.00.90	Selenio refinado, excepto selenio en polvo
7106.91.10.00	Plata refinada
7108.12.00.00	Oro refinado
7401.00.00.00	Cobre refinado, cobre electrolítico
7404.00.00.00	Cobre blíster, desperdicios y deshechos de cobre, excepto aleado
7801.10.00.00	Plomo sin allear
7802.00.00.00	Desperdicios y deshechos de plomo
7901.11.00.00	Zinc electrolítico
7902.00.00.00	Desperdicios y deshechos de zinc

7108.12.00.00	Oro refinado
7401.00.00.00	Cobre refinado, cobre electrolítico
7404.00.00.00	Cobre blíster, desperdicios y desechos de cobre, excepto aleado
7801.10.00.00	Plomo sin alear
7802.00.00.00	Desperdicios y desechos de plomo
7901.11.00.00	Zinc electrolítico
7902.00.00.00	Desperdicios y desechos de zinc
8106.00.10.90	Bismuto refinado, excepto bismuto en agujas
8107.10.00.90	Cadmio refinado, excepto cadmio en bolsa
8112.40.10.00	Vanadio en bruto
8112.91.00.00	Indio refinado

II. EXPORTACIÓN DIRECTA O POR INTERMEDIO DE TERCEROS.

Según el artículo 7 del Decreto Ley N° 22342, se considera como empresa industrial de exportación no tradicional, “a la que exporte directamente o por intermedio de terceros, el 40% del valor de su producción anual efectivamente vendida”.

Muchas veces, este dispositivo ha sido interpretado en el sentido que las empresas de tercerización se encuentran facultadas para celebrar contratos de trabajo del régimen de exportación no tradicional. Los defensores de esta posición, señalan que los contratistas estarían realizando la exportación de productos no tradicionales a través de las empresas industriales de exportación no tradicional.

De modo que resulta imperativo establecer el significado de la exportación “*por intermedio de terceros*” a la que se refiere el artículo 7 del Decreto Ley N° 22342.

Para tal fin, es particularmente esclarecedor el numeral 12 de la Guía Práctica del Exportador, elaborada por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)⁽³⁾, en el que se reconoce la existencia de dos formas de exportación (directa e indirecta):

“12. ¿De qué formas se puede exportar?”

Existen dos formas de exportar: indirecta y directa. En la exportación indirecta, existe un operador que se encarga de alguna o todas las actividades vinculadas a la exportación, asumiendo la responsabilidad de la misma. En

(3) MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO. El ABC del Comercio Exterior. Guía Práctica del Exportador. Volumen III. Lima: MINCETUR, 2009, p. 17-18. En: <http://www.tlperu-eeuu.gob.pe/downloads/documento/GUIA_DEL_EXPORTADOR.pdf> (página web revisada el 31 de agosto de 2010). Si bien este documento que, si bien no constituye una fuente de derecho, puede ser utilizado como una referencia

la exportación directa, el exportador peruano trata directamente con el cliente extranjero.

La decisión sobre la forma de exportar que debe emplear una empresa dependerá del nivel de riesgo y las oportunidades que ofrece el mercado, así como de los recursos con los que cuenta la empresa. Al inicio, las empresas procuran asumir los menores riesgos posibles (exportación indirecta), aumentando su compromiso a medida que van ganando experiencia (exportación directa).

- **Exportación indirecta**

La exportación indirecta es utilizada por aquellas empresas que no tienen mucha experiencia o bien están al inicio de realizar transacciones en los mercados internacionales. Algunas formas son:

A través de la venta a clientes nacionales, que luego exportan el producto. Es como vender a cualquier otro cliente nacional. En esta situación, es otro el que decide qué producto puede ser vendido en un mercado extranjero, asumiendo las tareas de investigación de mercados y la gestión de la exportación.

Esta es una forma interesante de comenzar a colocar los productos propios en el extranjero.

Es importante destacar que el productor puede luego encontrar la oportunidad de exportar directamente

A través de intermediarios. En este caso la empresa exporta, por ejemplo, a través de una sociedad intermediaria “trading” (Compañía de Comercialización Internacional) que busca los compradores en los mercados extranjeros.

Esta forma de exportar es utilizada por pequeñas empresas que no se sienten en condiciones de comprometerse con la exportación directa; o bien por empresas que ya exportan, pero que eligen la vía del intermediario para ingresar a nuevos mercados.

La principal ventaja de la exportación indirecta, para una pequeña o mediana empresa, es que esta es una manera de acceder a los mercados internacionales sin tener que enfrentar la complejidad de la exportación directa.

- **Exportación directa**

Es la modalidad más ambiciosa, donde el exportador debe administrar todo el proceso de exportación, desde la identificación del mercado hasta el cobro de lo vendido.

Las ventajas de una exportación directa son: mayor control ejercido sobre todo el proceso de exportación, potencialmente mayores ganancias, relación directa con los mercados y con los clientes.

- **Agentes.** El agente es un “tomador de órdenes de compra”. Presenta las muestras, entrega documentación, transmite las órdenes de compra, pero él mismo no compra mercadería. En general, el agente trabaja “a comisión”, no asume la propiedad de los productos, no asume ninguna responsabilidad frente al comprador y posee la representación de diversas líneas de productos complementarios que no compiten entre ellos. Opera bajo un contrato a tiempo determinado, renovable según resultados, el cual debe definir territorio, términos de venta, método de compensación, causas y procedimientos de anulación del contrato, etc. El agente puede operar con o sin exclusividad.
- **Distribuidores.** El distribuidor es un comerciante extranjero que compra los productos al exportador peruano y los vende en el mercado donde opera. Es regla general que el distribuidor mantenga un stock suficiente de productos y que se haga cargo de los servicios pre y posventa, liberando al productor de tales actividades.
- **Minoristas.** El importante crecimiento comercial de las grandes cadenas minoristas ha creado excelentes oportunidades para este tipo de venta. El exportador contacta directamente a los responsables de compras de dichas cadenas.
- **Venta directa a consumidores finales.** Una empresa puede vender sus productos directamente a consumidores finales de otros países. Este es un método utilizado más bien por grandes empresas”.

En consecuencia, estamos en condiciones de sostener que la referencia del artículo 32 del Decreto Ley N° 22342 (Ley de promoción de exportaciones no tradicionales) a la “*exportación directa o por intermedio de terceros*” puede ser entendida como una alusión a la exportación directa e indirecta a la que hace mención la Guía Práctica del Exportador.

Así, quedan comprendidas dentro del ámbito del artículo 32 del Decreto Ley N° 22342, situaciones como las de exportación a través de agentes, intermediarios o distribuidores, por citar algunos ejemplos.

Además, hay que tener en cuenta que el objeto de una empresa industrial de exportación no tradicional es exportar, del mismo modo que el objeto de sus contratistas o proveedores es prestarles servicios o suministrarles insumos a aquellas, respectivamente.

Por lo tanto, se puede concluir que las empresas industriales de exportación no tradicional realizan actividades de exportación a través de ciertos contratistas,

como pueden ser los agentes, distribuidores, etc. Lo que no cabría sostener es lo contrario, es decir, que las empresas contratistas o proveedoras realizan actividades de “exportación” a través de las empresas industriales de exportación no tradicional.

De modo que las únicas empresas que pueden celebrar contratos de trabajo del régimen de exportación no tradicional vienen a ser las empresas industriales de exportación no tradicional, y no sus contratistas ni sus proveedores.

III. TERCERIZACIÓN Y PROVISIÓN DE INSUMOS A LAS EMPRESAS DEL SECTOR DE LAS CONFECCIONES.

El artículo 32 del Decreto Ley N° 22342 establece que:

“**Artículo 32.-** Las empresas a que se refiere el artículo 7 del presente Decreto Ley, podrán contratar personal eventual, en el número que requieran, dentro del régimen establecido por Decreto Ley 18138, para atender operaciones de producción para exportación en las condiciones que se señalan a continuación:

a. La contratación dependerá de:

(1) Contrato de exportación, orden de compra o documentos que la origina.

(2) Programa de Producción de Exportación para satisfacer el contrato, orden de compra o documento que origina la exportación; [(...)”

b. Los contratos se celebrarán para obra determinada en términos de la totalidad del programa y/o de sus labores parciales integrantes y podrán realizarse entre las partes cuantas veces sea necesario, observándose lo dispuesto en el presente artículo;

c. En cada contrato deberá especificarse la labor a efectuarse y el contrato de exportación, orden de compra o documento que la origine, y

d. El contrato deberá constar por escrito y será presentado a la autoridad administrativa de trabajo, para su aprobación dentro de sesenta (60) días, vencidos los cuales si no hubiere pronunciamiento, se tendrá por aprobado”.

Por su parte, el artículo 4 del Decreto Supremo N° 019-88-PCM (que declara de preferente interés nacional la exportación de confecciones fundamentalmente elaboradas con algodón, lana de ovino o pelo fino de alpaca), señala lo siguiente:

“**Artículo 4.-** A las empresas industriales que provean insumos a la industria de exportación de confecciones fundamentalmente de algodón, lana de ovino o pelo fino de alpaca, o que intervenga en la elaboración de dichas confecciones aportando valor agregado a través de un proceso manufacturero, le serán de aplicación para el cumplimiento de los contratos que tengan celebrados con las empresas de exportación de confecciones los beneficios señalados en los artículos 16 y 32 del Decreto Ley 22342 [(...)], sus ampliatorias,

modificatorias y conexas, sin perjuicio de los otros beneficios que pudieran corresponderles con arreglo a su actividad.

Para el goce de estos beneficios, bastará la sola presentación ante las autoridades competentes de los contratos que amparen el aprovisionamiento de insumos o la prestación de servicios a las empresas de exportación de confecciones fundamentalmente elaboradas con algodón, lana de ovino o pelo fino de alpaca”.

Posteriormente, mediante el artículo 372 de la Ley N° 24977, Ley del Presupuesto de los Organismos del Sector Público para el año 1989, se dio fuerza de ley al Decreto Supremo N° 019-88-PCM.

En base a estas normas, la Comisión de Eliminación de Barreras Burocráticas del INDECOPI emitió la Resolución N° 0170-2010/CEB-INDECOPI, de fecha 21 de julio de 2010, en la que declaró como barrera burocrática ilegal la exigencia efectuada por parte del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo para que cuatro empresas tercerizadoras de servicios de confecciones cumplan con los requisitos previstos en el artículo 32 del Decreto Ley N° 22342 para la contratación de personal eventual.

En el referido caso, las empresas contratistas alegaron que:

- (i) El MTPE en ejercicio de su labor fiscalizadora les venía aplicando multas por la supuesta infracción de lo dispuesto en el artículo 32 del Decreto Ley N° 22342, y asimismo les exigía el cumplimiento de los requisitos que dicho dispositivo legal establece para efectos de proceder al registro de sus contratos temporales de trabajo.
- (ii) A sus empresas les resulta aplicable lo dispuesto en el artículo 4 del Decreto Supremo N° 019-88-PCM que les otorga los beneficios contemplados en el artículo 32 del Decreto Ley N° 22342, debiendo cumplir con diferentes requisitos a los señalados en el citado decreto ley.
- (iii) Las cuatro empresas contratistas suscribieron contratos con una empresa industrial de exportación no tradicional, con el propósito de brindarle servicios relacionados a la confección de prendas de vestir destinadas a su posterior exportación. Dicha empresa exportadora es reconocida por el MTPE y se encuentra acogida al régimen de contratación laboral previsto en el artículo 32 del Decreto Ley N° 22342.
- (iv) Lo dispuesto en el artículo 32 del Decreto Ley N° 22342 está referido a diversos requisitos que se le exigen al exportador directo para que pueda acogerse al beneficio de contratación laboral temporal de sus trabajadores, más no así a las empresas que como ellas elaboran confecciones para las empresas exportadoras.

- (v) De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 4 del Decreto Supremo N° 019-88-PCM, para el caso de las contratistas bastaría con la sola presentación ante el MTPE de los contratos que amparen la prestación de servicios a las empresas de exportación de confecciones.
- (vi) No obstante ello, el MTPE les venía exigiendo el cumplimiento de requisitos a los que no estaban obligados, como son las órdenes de compra de los clientes a los que está dirigida la exportación de prendas textiles establecido en el artículo 32 del Decreto Ley N° 22342.
- (vii) El beneficio en la contratación laboral temporal establecido en el artículo 4 del Decreto Supremo N° 019-88-PCM, les permite a las cuatro empresas contratistas permanecer en el mercado de manera más ágil y eficiente. Carecer de dicho beneficio, encarece sus costos laborales y les afecta su permanencia en el mercado.

A propósito de la Resolución N° 0170-2010/CEB-INDECOPI, resulta pertinente efectuar dos comentarios.

En primer lugar, la extensión del régimen de exportación no tradicional a las empresas tercerizadoras de servicios de confección que fuera efectuada a través del artículo 4 del Decreto Supremo N° 019-88-PCM (elevado al rango legal por parte de la Ley N° 24977) confirma el criterio según el cual los contratistas se encuentran excluidos, en principio, de los beneficios otorgados por parte del Decreto Ley N° 22342. La razón de ello, es una interpretación “*contrario sensu*”: si los contratistas hubiesen estado comprendidos en el ámbito del régimen de exportación no tradicional desde un inicio, no hubiese hecho falta la inclusión de las empresas tercerizadoras de servicios de confección mediante norma expresa.

En segundo lugar, debo manifestar mi discrepancia con el fallo de la Comisión de Eliminación de Barreras Burocráticas del INDECOPI, por las siguientes razones que sustentó en una interpretación sistemática del propio Decreto Supremo N° 019-88-PCM:

- a) La regulación de las empresas industriales de exportación de confecciones y de las empresas tercerizadoras de servicios de confecciones, no es conjunta sino paralela.

En efecto, el artículo 2 de la norma en mención establece que el régimen promocional comprende a “*las industrias que produzcan confecciones fundamentalmente elaboradas con algodón, lana de ovino o pelo fino de alpaca; que utilicen materias primas y/o insumos importados que no excedan del 15% del total de sus exportaciones anuales; que exporten anualmente cuando menos el 60% del total de su producción efectivamente vendida, bien fuere en forma directa o por intermedio de terceros; y que además capitalicen cuando menos el 60% de sus utilidades anuales para uno o más de los siguientes propósitos:*

- a) *Ampliar o modernizar su capacidad productiva y/o incrementar su capital de trabajo;*
- b) *Invertir en otras empresas de confecciones que se acogan al presente régimen; y*
- c) *Invertir en empresas industriales o de servicios complementarias al giro de sus actividades productivas, con el fin de consolidar y/o incrementar sus exportaciones de confecciones. [...]*”

Por su parte, las empresas contratistas se encuentran reguladas de manera claramente diferenciada en los artículos 4 (ya mencionado antes) y 17, según el cual:

“**Artículo 17.-** El Instituto de Comercio Exterior llevará un registro de las industrias de exportación de confecciones fundamentalmente de algodón, lana de ovino o pelo fino de alpaca que se acogen al presente régimen; así como de las empresas a que se refiere el artículo 4 del presente Decreto Supremo. [...]

- b) El artículo 1 del Decreto Supremo N° 019-88-PCM estableció que el régimen de promoción de la exportación de confecciones fundamentalmente elaboradas con algodón, lana de ovino o pelo fino de alpaca (al que pertenecen las empresas industriales de exportación de confecciones) estaría vigente únicamente hasta el 31 de diciembre de 1997.

Igualmente, el artículo 3 señala que *“las empresas industriales de exportación a que se refiere el presente dispositivo, gozarán cuando menos hasta el 31 de Diciembre de 1997 de todos los incentivos y beneficios establecidos en las normas vigentes de Promoción a las Exportaciones No Tradicionales y expresamente en los artículos 14, 16, 24, 25, 27, 31 y 32 del Decreto Ley 22342 y en el Decreto Legislativo 291, sus ampliatorias, modificatorias y conexas [...]*”.

Se entiende que el plazo de vigencia es el mismo para el ejercicio de las facilidades que les son otorgadas a las empresas contratistas y proveedoras (a través del artículo 4 del Decreto Supremo N° 019-88-PCM), puesto que no se fija expresamente un plazo menor para aquellas, y no tendría sentido que el plazo fuese mayor respecto del que fue otorgado para las empresas industriales de exportación de confecciones.

- c) Cabe anotar, que la vigencia del artículo 3 del Decreto Supremo N° 019-88-PCM (referido a las empresas industriales de exportación de confecciones) fue prorrogada por el Decreto Legislativo N° 617. Asimismo, los Decretos Legislativos N° 656 y 666 precisaron que el dispositivo en mención mantiene su vigencia.

Por el contrario, el artículo 4 (referido a las empresas contratistas y proveedoras) no ha sido prorrogado de manera expresa por ninguna norma.

- d) El artículo 32 del Decreto Ley N° 22342 constituye una norma excepcional, en tanto le permite a las empresas industriales de exportación no tradicional la contratación laboral temporal incausada. En ese sentido, se puede afirmar que el artículo 4 del Decreto Supremo N° 019-88-PCM viene a ser una norma doblemente excepcional, puesto que la misma incorpora a las empresas tercerizadoras de servicios de confecciones dentro del ámbito del artículo 32 del Decreto Ley N° 22342.

Por lo tanto, aplicando el criterio según el cual las normas que establecen excepciones o restringen derechos deben ser interpretadas de forma restrictiva⁽⁴⁾, somos de la opinión que el artículo 4 del Decreto Supremo N° 019-88-PCM se encontraba vigente hasta el 31 de diciembre de 1997, no siendo aplicable en la actualidad, dado que el mismo no ha sido prorrogado de manera expresa (como es el caso del artículo 3 del Decreto Supremo N° 019-88-PCM).

Ello supone que, en la actualidad, las empresas tercerizadoras de servicios de confecciones no se encuentran facultadas a celebrar contratos de trabajo del régimen de exportación no tradicional.

IV. CONCLUSIONES

De lo expuesto hasta aquí, podemos extraer las siguientes conclusiones:

1. Son considerados como bienes de exportación no tradicional, todos aquellos que no se encuentran incluidos en la Lista de Productos de Exportación Tradicional (aprobada mediante el Decreto Supremo N° 076-92-EF).
2. La referencia del artículo 32 del Decreto Ley N° 22342, Ley de Promoción de Exportaciones No Tradicionales, a la “exportación directa o por intermedio de terceros” puede ser entendida como una alusión a la exportación directa e indirecta a la que hace mención la Guía Práctica del Exportador (documento que, si bien no constituye una fuente de derecho, puede ser utilizado como una referencia).
3. En ese sentido, quedan comprendidas dentro del ámbito del artículo 32 del Decreto Ley N° 22342, situaciones como las de exportación a través de agentes, intermediarios o distribuidores, por citar algunos ejemplos.
4. El objeto de una empresa industrial de exportación no tradicional es exportar, del mismo modo que el objeto de sus contratistas o proveedores es prestarles servicios o suministrarles insumos a aquellas, respectivamente. Así, se

(4) Principio recogido en el numeral 9) del artículo 139 de la Constitución Política del Perú y en el artículo VI del Título Preliminar del Código Civil.

puede afirmar que las empresas industriales de exportación no tradicional realizan actividades de exportación a través de ciertos contratistas (agentes, distribuidores, etc). Lo que no cabría sostener es lo contrario, es decir, que las empresas contratistas o proveedoras realizan actividades de “exportación” a través de las empresas industriales de exportación no tradicional.

5. De modo que las únicas empresas que pueden celebrar contratos de trabajo del régimen de exportación no tradicional vienen a ser las empresas industriales de exportación no tradicional, y no sus contratistas ni sus proveedores.
6. El artículo 32 del Decreto Ley N° 22342 constituye una norma excepcional, en tanto le permite a las empresas industriales de exportación no tradicional la contratación laboral temporal incausada.
7. Asimismo, se puede afirmar que el artículo 4 del Decreto Supremo N° 019-88-PCM viene a ser una norma doblemente excepcional, puesto que la misma incluye a las empresas tercerizadoras de servicios de confecciones dentro del ámbito del artículo 32 del Decreto Ley N° 22342.
8. Aplicando el criterio según el cual las normas que establecen excepciones o restringen derechos deben ser interpretadas de forma restrictiva, somos de la opinión que el artículo 4 del Decreto Supremo N° 019-88-PCM se encontraba vigente hasta el 31 de diciembre de 1997, no siendo aplicable en la actualidad, dado que el mismo no ha sido prorrogado de manera expresa (como es el caso del artículo 3 del Decreto Supremo N° 019-88-PCM).
9. Por lo tanto, las empresas tercerizadoras de servicios de confecciones no se encuentran facultadas a celebrar contratos de trabajo del régimen de exportación no tradicional en la actualidad.