

Exportaciones

no Tradicionales 2000-2012,
una historia de
**CRECIMIENTO,
APERTURA
Y DIVERSIFICACIÓN**

MANUEL RUIZ* Y RAFAEL VERA TUDELA**

La literatura económica resalta el rol del crecimiento y de la diversificación de las exportaciones como factor para el crecimiento económico sostenido¹: contextos de creciente apertura y diversificación comercial se fundamentan en firmas que generan procesos eficientes, realizan innovaciones, adaptan tecnología, adoptan patrones de mayor calidad e invierten en capital físico y humano, entre otros. Durante la última década, las exportaciones no tradicionales peruanas registran una evolución caracterizada por crecimiento y diversificación.

¹ Diversos estudios sugieren que la apertura comercial aumenta la productividad y la producción (Edwards, 1997; Frankel y Romer, 1999). La literatura resalta también el rol de la diversificación exportadora para reducir la volatilidad de los flujos de comercio (Ghost y Ostry, 1994; Bleaney y Greenaway, 2001) y acelerar el crecimiento económico (Sachs y Warner, 2000; Al-Marhubi, 2000; Hesse, 2006; Lederman y Maloney, 2007; Illescas y Jaramillo, 2011).

* Especialista en Políticas de Crecimiento Económico
manuel.ruiz@bcrp.gob.pe

** Jefe del Departamento de Políticas del Sector Real
rafael.veratudela@bcrp.gob.pe

EVOLUCIÓN Y ESTRUCTURA SECTORIAL DE LA EXPORTACIÓN NO TRADICIONAL

La evidencia disponible para la última década muestra una creciente apertura comercial de la economía peruana, reflejada en un aumento del ratio de exportaciones e importaciones de bienes y servicios como porcentaje del PBI medido en términos reales, desde 35 por ciento en 2002 a 41 por ciento en 2012.

En contextos de creciente comercio exterior, la composición de las exportaciones es un factor importante para determinar la sostenibilidad y la volatilidad del crecimiento exportador. En comparación a las exportaciones tradicionales (XT) que se centran en recursos primarios, las exportaciones no tradicionales (XNT) incluyen aquellos bienes que tienen determinado grado de transformación o valor agregado, por lo que su evolución tiene un impacto significativo sobre el PBI, la productividad agregada, los ingresos y el empleo.

Durante la última década, el valor de las XNT casi se quintuplicó (de US \$ 2 256 millones en 2002 a US \$ 11 047 millones en 2012), con lo que las XNT registraron un crecimiento promedio anual de 17,2 por ciento y representaron el 24,2 por ciento de las exportaciones de bienes en 2012 (ver Gráfico 1).

Las exportaciones han tenido un comportamiento mixto, con un aumento de solo 4,3 por ciento en promedio anual del volumen de las XT en tanto que el volumen de las XNT ha crecido 11,4 por ciento anual. Así, a diferencia de las XT, la evolución del valor de las XNT se explica principalmente por crecimiento de volúmenes y, en menor medida, de precios (ver Gráfico 2).



FUENTE: BCRP.

La descomposición de las XNT a nivel sectorial muestra que el 82 por ciento del valor FOB de exportación de 2012 se concentra en cinco grupos principales de productos: agropecuarios (28 por ciento), textiles (20 por ciento), químicos (15 por ciento), sidero-metalúrgicos y joyería (10 por ciento) y pesqueros (9 por ciento) (ver Gráfico 3).

DIVERSIFICACIÓN DE LA EXPORTACIÓN NO TRADICIONAL

El sostenido crecimiento de las XNT durante la última década se debe en parte a su creciente diversificación; en este sentido, la evolución de las XNT es consistente con una mayor penetración de productos peruanos con valor agregado en los mercados internacionales.

La diversificación de las XNT puede observarse en dos dimensiones: hacia nuevos mercados y mediante nuevos productos. De acuerdo a la evolución de los últimos diez años, la diversificación de la oferta exportable peruana se ha realizado a través de ambos canales (ver Cuadro 1).

La diversificación de productos puede aproximarse a través del número de sub-partidas arancelarias exportadas². Entre 2002 y 2012, el número de sub-partidas, asociadas a productos no tradicionales, exportadas por el Perú registró un crecimiento de 22 por ciento (aumento de 816 sub-partidas, de 3 644 a 4 460).

Sin embargo, el potencial de diversificación por productos es significativo dado que, al año 2012 solo el 62 por ciento del universo arancelario de sub-partidas asociadas a productos no tradicionales es exportado por el Perú.

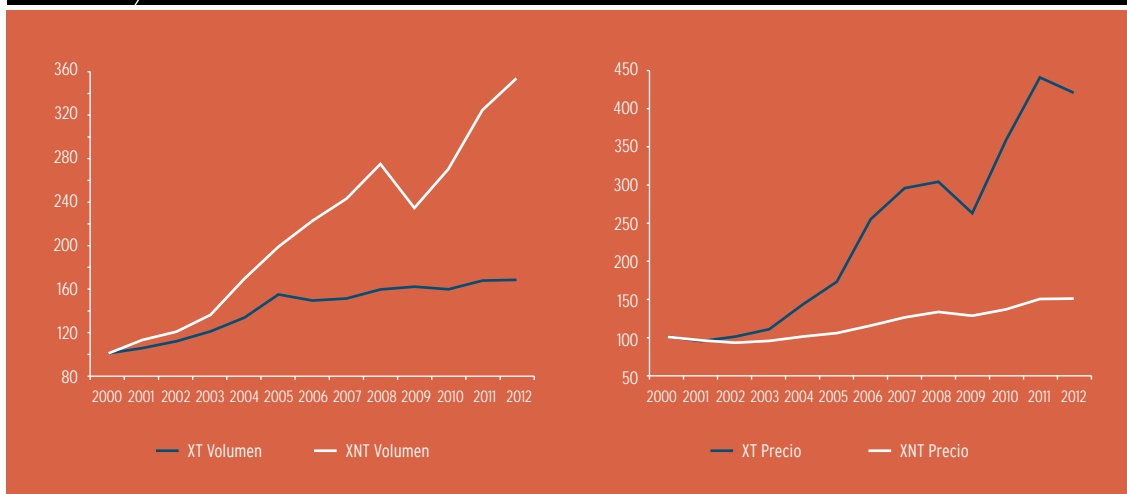
Por su parte, la diversificación por mercados de destino presenta un crecimiento de 18 por ciento entre 2002 y 2012 (de 148 a 175 países) debido al ingreso de productos peruanos a 27 nuevos países. No obstante, existe potencial de crecimiento dado que los referidos nuevos destinos importan montos pequeños en términos relativos de XNT peruanas.

En esa línea, es importante destacar que en conjunto las XNT peruanas muestran un perfil diversificado en términos de mercado de destino: en el año 2012 las XNT se distribuyeron principalmente entre Países Andinos (35 por ciento), Estados Unidos (23 por ciento), Unión Europea (17 por ciento), Mercosur (5 por ciento), China (3 por ciento) y México (2 por ciento).

Asimismo, resalta también el crecimiento como destino de exportación de algunos países que, a inicios de la década, no eran mercados principales de

² El número de sub-partidas arancelarias exportadas (10 dígitos) aproxima el número de productos exportados debido a que dentro de cada sub-partida pueden existir variedades de productos diferenciados.

GRÁFICO 2 ■ Exportaciones: Tradicionales y no tradicionales
(Índice de volumen y precio, 2002=100)



FUENTE: BCRP.

las XNT peruanas y que actualmente están entre los 25 destinos más importantes; entre ellos, China, Corea del Sur, Canadá; coincidentemente, países que suscribieron acuerdos comerciales con el Perú durante los últimos años.

En esta línea, los indicadores de concentración de países de destino (HHI), que miden el grado de concentración de mercados de exportación, muestran una reducción de 16 a 9 por ciento entre 2002 y 2012, lo que evidenciaría una disminución de la vulnerabilidad externa de las XNT peruanas (ver Gráfico 4).

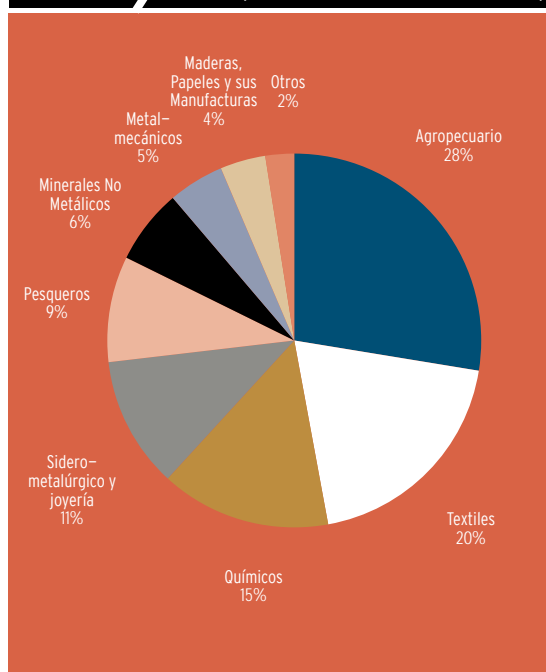
BALANCE Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

Si bien la evidencia disponible para el año en curso muestra una reducción de las exportaciones peruanas, la que se explicaría principalmente por factores de naturaleza transitoria; cabe destacar que durante la última década, las exportaciones del Perú registraron niveles y tasas de crecimiento sin precedentes.

Complementado por el logro de la estabilidad macroeconómica, la aceleración del comercio exterior registrada durante el reciente decenio se explicaría por factores de naturaleza estructural tales como la conjunción de regulación estable para la inversión, solidez financiera y la consolidación de la apertura comercial como política de Estado.

La mayor diversificación de nuestra oferta exportable se ha traducido en nuevos productos, nuevos mercados de destino y nuevas empresas exportadoras. Esta mayor diversificación, suavizaría la vulnerabilidad de las empresas exportadoras ante choques externos tales como la apreciación cambiaria real bilateral o la desaceleración del crecimiento de los socios comerciales.

GRÁFICO 3 ■ Exportación no tradicional: Principales sectores
(Valores FOB en millones de US\$)



FUENTE: BCRP.

No obstante, dado que solo el 24 por ciento de las exportaciones de bienes del año 2012 son XNT, existiría significativo potencial de crecimiento, oportunidad que se debiera aprovechar para sostener las tasas de crecimiento registradas durante la última década. En esta línea, como complemento a los avances mencionados, existe espacio para la mejora transversal del clima de negocios nacional y de la apertura comercial, agenda pendiente para dinamizar las XNT que incluye:

- i. Por parte del sector privado, la consolidación de estrategias empresariales orientadas hacia la

CUADRO 1 ■ Exportación no tradicional: Productos y mercados de destino
(Número de sub-partidas arancelarias y número de países de destino de exportación)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Productos	3 644	3 743	3 838	4 001	4 078	4 270	4 244	4 275	4 422	4 429	4 460
Destinos	148	166	173	172	180	175	173	176	174	183	175

FUENTE: ADUANAS, SOBRE LA BASE DEL ARANCEL 2007.
ELABORACIÓN: BCRP.

- mayor productividad, adopción tecnológica, sofisticación de procesos y mayor diversificación de mercados y diferenciación de productos.
- ii. Por parte del sector público, la aceleración de las reformas pendientes para la eliminación de los cuellos de botella existentes:
 - a. Flexibilización de la legislación laboral aplicable a la mediana y gran empresa, expandiendo a estas el ámbito del régimen actualmente vigente para las pequeñas empresas, garantizando el acceso a los derechos laborales fundamentales.
 - b. Alineamiento entre la demanda laboral y la oferta de los servicios de educación. Para ello, las políticas pueden considerar: medidas dirigidas al incremento de la calidad de la educación básica y la mejora del profesorado, orientación de la educación técnica y universitaria de acuerdo a las necesidades empresariales, certificación de la calidad de la educación terciaria, provisión de la información relativa a la inserción laboral de egresados por centro educativo superior y por carrera, y fortalecimiento de los vínculos de cooperación entre las universidades y el sector privado.

- c. Ejecución efectiva y expansión de los procesos de concesión privada y APP para la provisión de infraestructura y reducción de los costos de servicios logísticos. Entre otros, las medidas pueden incluir: la estandarización de documentos requeridos para APP, implementación de “ventanilla única” para estos procesos, empaquetamiento de proyectos, desarrollo de bancos de proyectos con estudios completos, y perfeccionamiento del marco legal de las APP (e.g. aprobación de metodologías para calcular garantías y culminación del reglamento de nuevas iniciativas privadas y de la metodología definitiva de análisis costo-beneficio).
- d. Expansión del acceso a mercados a través de medidas que faciliten la reducción de barreras no arancelarias y que consoliden la apertura comercial a través de nuevos acuerdos de libre comercio con economías que tengan un significativo potencial de comercio bilateral, tales como India y Rusia.

En complemento a la mejora transversal del clima de negocios, la implementación de políticas productivas eficientes y eficaces debiera considerar principios institucionales tales como:

- Facilitación de servicios para la exportación para actividades con potenciales encadenamientos productivos significativos, mediante la introducción de mecanismos de mercado que incorporen incentivos para la formación de clusters, la cooperación empresarial y la transferencia de información inter e intra sectorial.
- Continuos y activos canales de interacción entre los gremios empresariales con la agencia de competitividad para facilitar la reducción de las trabas burocráticas para hacer negocios y la inversión privada en “bienes club”.
- Producción y difusión activa de información pública relativa a las estrategias implementadas por los casos de éxito, de los requerimientos de trámites para la exportación, así como de las oportunidades de inversión en nuevos productos, nuevas actividades y nuevos mercados de destino.
- Promoción y difusión intensa en el exterior de los productos de exportación peruanos (e.g. rol de oficinas comerciales en el mundo).



FUENTE: BCRP.