

POTENCIAL Y LIMITANTES DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES¹

I.	Introducción	2
II.	Evolución reciente de las exportaciones no tradicionales.....	4
III.	Impacto económico del dinamismo de las exportaciones no tradicionales..	7
IV.	Determinantes de la evolución de las exportaciones no tradicionales	9
a.	Precios de exportación	9
b.	Diversificación	10
c.	Competitividad cambiaria.....	13
d.	Apertura comercial	15
V.	Análisis empírico de los determinantes	15
VI.	Potencialidades y limitantes de las exportaciones no tradicionales	20
a.	Agroexportación	26
b.	Forestal	32
c.	Pesca	34
d.	Textil.....	36
e.	Químico	38
VII.	Comentarios finales	39

¹ Informe elaborado por Daniel Barco, Renzo Castellares, Paul Castillo, Jorge Iberico y Rafael Vera Tudela. Los autores agradecen la colaboración de Jesús Ramírez, José Carlos Saavedra y Enrique Serrano. Las opiniones vertidas en este documento corresponden al punto de vista de los autores y no reflejan necesariamente la posición del Banco Central de Reserva del Perú.

POTENCIAL Y LIMITANTES DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

I. Introducción

1. Este informe analiza la potencialidad de las exportaciones no tradicionales (XNT) y su impacto sobre el empleo. En este contexto, este informe busca identificar los factores que han determinado el importante crecimiento logrado hasta la fecha. Para ello, se ha efectuado un análisis econométrico utilizando la información de las exportaciones de una base de alrededor de 6 mil empresas, complementado con un análisis sectorial de los factores que impulsan y limitan el crecimiento exportador.
2. Al respecto, las XNT han mostrado un dinamismo excepcional en los últimos años creciendo, entre 1997 y 2007, a una tasa promedio de 12 por ciento, con impactos importantes sobre el empleo y la actividad económica. Este rápido crecimiento ha permitido que las XNT alcancen los US \$ 6 288 millones en 2007 y representen el 29,3 y 22,5 por ciento de las exportaciones tradicionales y de las exportaciones totales, respectivamente.

Cabe destacar que la reciente evolución positiva reciente de las XNT se explica principalmente por aumentos de volumen y no de precios. Como referencia, si se consideran los precios de exportación del año 2003, en 2007 las XNT representaron el 59 y 37 por ciento de las exportaciones tradicionales y de las exportaciones totales, respectivamente.

3. A nivel metodológico, este informe busca determinar el potencial futuro de las XNT a partir de un análisis econométrico a nivel microeconómico que utiliza información de las exportaciones y mercados de destino de un promedio anual del orden de 6 mil empresas exportadoras del país. Este análisis se complementa con uno sobre las potencialidades y limitantes en el ámbito sectorial.
4. De acuerdo con los resultados del análisis microeconómico, el principal motor detrás del reciente dinamismo de las XNT ha sido la capacidad de las empresas exportadoras para ganar mercados. Así, el 92 por ciento del crecimiento de las XNT de la última década se explicó por la exportación de nuevos productos y por la exportación a nuevos mercados de destino. Esta mayor capacidad de diversificación de las empresas exportadoras habría estado determinada por el crecimiento mundial de los últimos años, las ganancias de productividad y la política comercial de mayor apertura con el exterior.

Por otro lado, este análisis concluye que el tipo de cambio real ha cumplido un rol secundario debido a que las empresas han reducido su exposición al riesgo cambiario diversificando sus exportaciones según mercados de destino. Sólo para aquellas empresas que no lograron diversificar mercados, como es el caso de un buen número de empresas del sector textil, la evolución del tipo de cambio real bilateral ha sido un factor limitante.

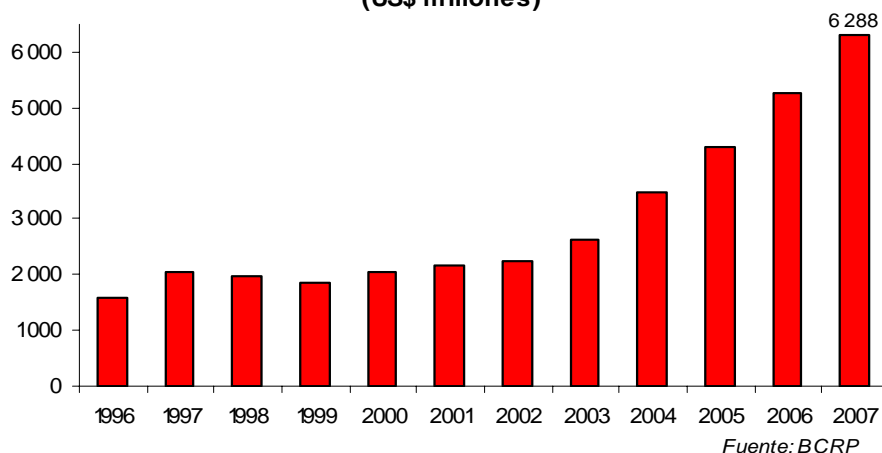


5. Del análisis por sectores económicos se extraen las siguientes conclusiones:
 - a. Los sectores con un mayor potencial exportador en la actualidad son el agropecuario, químico, forestal y pesquero.
 - b. Los factores que favorecen el potencial agropecuario son la disponibilidad de dos millones de hectáreas de tierras cultivables y la variedad de climas que permite una fácil adaptación de productos. Los factores que la limitan son la mala administración del recurso hídrico, el minifundio, los derechos de propiedad y las barreras fitosanitarias.
 - c. Los factores que favorecen el potencial forestal son tanto la disponibilidad de bosques como la disponibilidad actual de madera madura y las posibilidades que se abren con la firma del TLC con EEUU. Las limitantes son la falta de una definición adecuada de los derechos de propiedad y la falta de infraestructura para traer la madera a la costa.
 - d. Los factores que favorecen el potencial químico son tanto el crecimiento de la demanda local y externa, así como la disponibilidad de insumos mineros y energéticos (gas natural). Sus debilidades son una oferta incipiente con empresas atomizadas y la escasa inversión en investigación.
 - e. Los factores que favorecen el potencial pesquero y acuícola son la disponibilidad y diversidad de biomasa. Por otro lado, los limitantes son la pobre inversión en tecnología, la falta de coordinación en la extracción del recurso y el alza del precio del petróleo que está encareciendo el precios de algunos de sus insumos, como envases.
 - f. El sector textil tiene un gran limitante en la ausencia de las marcas propias determinada por la pasiva práctica empresarial de producción “por encargo”. Cabe destacar, sin embargo, el esfuerzo de diversificación de algunas empresas del sector que recientemente han venido diversificando sus ventas, principalmente hacia Venezuela, lo que ha sido el factor más importante en el crecimiento del sector en el 2007.
6. Además de los factores limitantes específicos a cada sector existen una serie de deficiencias de infraestructura que afectan seriamente la competitividad del sector exportador. Por ejemplo la falta de una oferta de servicios portuarios competitiva. Así, según la CEPAL, en términos de eficiencia portuaria los puertos peruanos obtienen un puntaje de 2,8 de un máximo de 7. Igualmente importantes son las deficiencias en infraestructura de transporte y los costos laborales no salariales.

II. Evolución Reciente de las Exportaciones No Tradicionales

7. Durante los últimos 10 años (1997-2007), las exportaciones de bienes se han cuadruplicado como consecuencia del significativo crecimiento de las exportaciones tradicionales y no tradicionales en 357 y 207 por ciento, respectivamente. Las exportaciones no tradicionales, que durante el 2007, ascienden a US \$ 6 288 millones y representan el 22,5 por ciento de las exportaciones totales, explican 20 por ciento del crecimiento de las exportaciones de bienes durante la referida década.

Gráfico 1
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
(US\$ millones)



8. Tal como se muestra el cuadro 1, este dinamismo se ha observado en los ocho sectores no tradicionales más importantes; sin embargo, con mayor intensidad en los sectores agropecuario y textil, que explican más de la mitad del mencionado crecimiento de las XNT. Destaca también el crecimiento de otros sectores, como el de maderas y papeles y químico, que estarían logrando una presencia cada vez mayor en los mercados de exportación.

Cuadro 1
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES
(Millones de US\$)

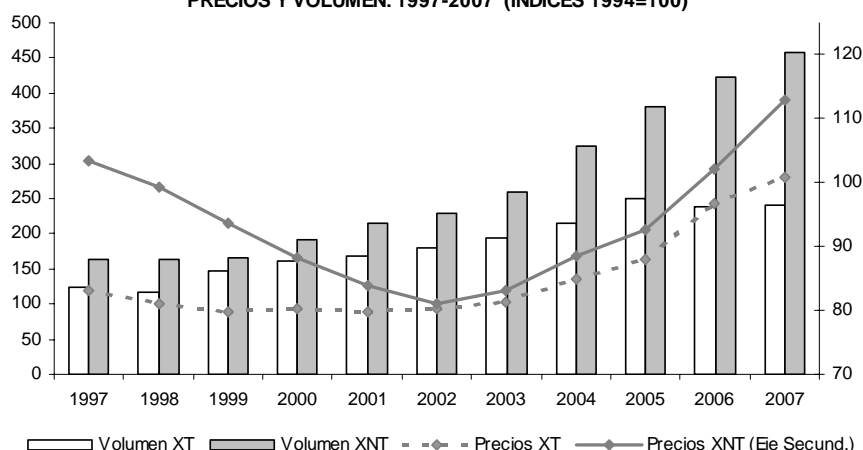
	1997	2002	2007	Var. 1997/07		Contribución al crecimiento (%)
				Flujo	%	
Agropecuarios	340	550	1 503	1 163	342%	27%
Pesqueros	278	164	498	220	79%	5%
Textiles	573	677	1 730	1 157	202%	27%
Maderas y papeles	56	177	360	304	541%	7%
Químicos	207	256	803	596	288%	14%
Minerales no metálicos	51	68	165	113	221%	3%
Sidero-metalúrgicos y joyería	363	222	907	543	149%	13%
Metal-mecánicos	57	110	215	159	279%	4%
Otros	121	33	107	-15	-12%	0%
Total	2 046	2 256	6 288	4 272	207%	100%

Fuente: Aduanas, BCRP

9. **La mayor parte de este crecimiento de las XNT refleja mayores volúmenes de exportación y en menor medida precios de exportación más altos.** Así, como se muestra en el gráfico 2 el crecimiento acumulado de 207 por ciento del valor de las XNT durante el periodo 1997-2007 fue explicado principalmente por el incremento del índice de volumen de 180 por ciento (durante el mismo periodo, el crecimiento acumulado de del índice de precios de exportaciones no tradicionales no alcanza al 10 por ciento). Cabe anotar que los sectores de mayor expansión real fueron el agropecuario, químico y pesquero, sectores que más que duplicaron su volumen de exportación desde 2001.

Gráfico 2

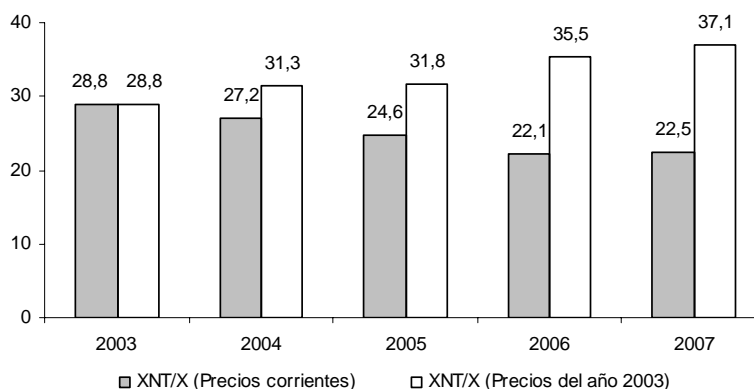
**EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES:
PRECIOS Y VOLUMEN: 1997-2007 (INDICES 1994=100)**



Si se consideran los precios de las exportaciones de 2003, la participación de las XNT respecto de las exportaciones totales aumenta de 28,8 por ciento en el 2003 a 37,1 por ciento en el 2007. Este desempeño de las XNT sugiere la existencia de significativas ganancias de productividad y diversificación de la oferta exportable así como también del efecto positivo de la política de apertura comercial vigente (e.g. ATPDEA).

Gráfico 3

**RATIO EXPORTACIONES NO TRADICIONALES /
EXPORTACIONES TOTALES**



Nota: El ratio valor de exportaciones no tradicionales / valor de exportaciones totales a precios de 2003 se construye mediante la aplicación de las variaciones de los índices de volumen de ambos grupos de exportación al ratio nominal del año 2003 bajo el supuesto de que los precios son constantes desde el referido año.

10. Los mayores volúmenes de exportación también han estado acompañados de un incremento importante en el número de empresas exportadoras de productos no tradicionales. Así, como se muestra en el cuadro 2 el número de empresas exportadoras ha crecido 77 por ciento entre el 2001 y 2007, de 3 642 a 6 438 empresas. Asimismo, el valor exportado promedio por cada empresa ha pasado de US \$ 600 mil a US \$ 1 millón en el referido periodo.

Cuadro 2
NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN EL VALOR DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Valor Exportado	Anual							Var % 2001/07
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Superior a 50 millones de US\$	0	0	2	5	8	14	20	-
Entre 40 y 50 millones de US\$	2	1	3	7	9	7	7	250%
Entre 30 y 40 millones de US\$	6	5	5	6	6	10	13	117%
Entre 20 y 30 millones de US\$	14	12	13	16	18	17	20	43%
Entre 10 y 20 millones de US\$	31	31	34	34	46	56	54	74%
Entre 5 y 10 millones de US\$	37	47	50	66	73	84	106	186%
Entre 1 y 5 millones de US\$	257	277	301	387	443	467	516	101%
Entre 500 mil US\$ y 1 millón de US\$	191	210	236	252	292	326	372	95%
Menor a 500 mil US\$	3 104	3 898	4 225	4 488	4 939	5 281	5 330	72%
Exportaciones no tradicionales (US\$ Millones)	2 183	2 256	2 620	3 479	4 277	5 271	6 288	188%
Número de empresas	3 642	4 481	4 869	5 261	5 834	6 262	6 438	77%

Cabe resaltar que **la tasa de crecimiento del número de empresas es más elevada en los rangos de valor de exportación más altos en comparación con los de menor valor**. En efecto, desde 2001, el número de firmas con ventas de exportación no tradicional anual mayor a US \$ 30 millones creció 400 por ciento, pasando de 8 a 40 empresas, mientras que el número de empresas con ventas menores a US \$ 30 millones creció 76 por ciento, pasando de 3 634 a 6 398 empresas.

Igualmente importante ha sido el crecimiento del número de empresas más pequeñas, aquellas que exportan menos de US \$ 500 mil que han pasado de 3 104 empresas en el año 2001 a 5 330 empresas en el año 2007. Cabe destacar el potencial de exportación que reside en las ganancias de economías de escala y el aprovechamiento de oportunidades de negociación por volumen mediante la asociación de empresas pequeñas y medianas de exportación.

11. Destaca, asimismo, el significativo flujo de entrada y salida de empresas del sector exportador no tradicional. Como referencia, el número de empresas en 2007 se elevó en 176 firmas (de 6 242 a 6 438 empresas). Este crecimiento agregado de 3 por ciento se explicó por la salida de 2 279 empresas (firmas que exportaron en 2006 pero no en 2007) que fue compensado por la entrada de 2 455 nuevas empresas (firmas que exportaron en 2007 pero no en 2006). En este aspecto, la heterogeneidad a nivel sectorial y por tamaño de empresa es significativa.

Cuadro 3

FLUJO DE EMPRESAS POR SECTOR ECONÓMICO: 2006-07

Sector	2006 (A)	2007	Entrada	Salida (B)	Flujo Neto	Salida Microempresa (D)	Porcentaje Salida (B/A)*100	Porcentaje Salida Microempresa (D/B)*100
Agropecuario	1 334	1 350	479	463	16	365	34,7	78,8
Pesquero	452	442	151	161	-10	115	35,6	71,4
Textil	1 929	1 984	747	692	55	519	35,9	75,0
Maderas y Papeles	1 444	1 521	737	660	77	624	45,7	94,5
Químico	1 638	1 665	737	710	27	672	43,3	94,6
Minerales no-metálicos	937	936	436	437	-1	427	46,6	97,7
Sidero-Metalúrgico	453	461	244	236	8	212	52,1	89,8
Metal-mecánicos	1 632	1 675	921	878	43	815	53,8	92,8
Total	6 265	6 438	2 455	2 279	176	1 883	36,4	82,6

Notas: En este cuadro, microempresa es definida como empresa exportadoras no tradicionales con ventas de exportación brutas anuales menores a US \$ 50 mil. Las cifras de número de empresas del agregado total no es equivalente a la suma de los desagregados sectoriales debido a que existen empresas que exportan más de un tipo de producto.

De un lado, como muestra de la heterogeneidad a nivel sectorial, en sectores como el agropecuario, aproximadamente un tercio de las empresas que exportaron en 2006 dejaron de exportar en 2007 mientras que en sectores como el metal-mecánico más de la mitad de las empresas que exportaron en 2006 salieron del negocio exportador en 2007.

De otro lado, con respecto al tamaño de empresa, se destaca que la probabilidad de entrada y salida al mercado de las empresas exportadoras no tradicionales se eleva significativamente para el caso de microempresas². Como referencia, el 83 por ciento de las firmas que dejaron de exportar en 2007 fueron microempresas. La referida heterogeneidad sectorial también se refleja en este aspecto: el 90 por ciento o más de las empresas que salieron del mercado exportador en 2007 en los sectores minero no-metálicos, químico, maderas y papeles, metal-mecánicos y sidero-metalúrgico fueron microempresas.

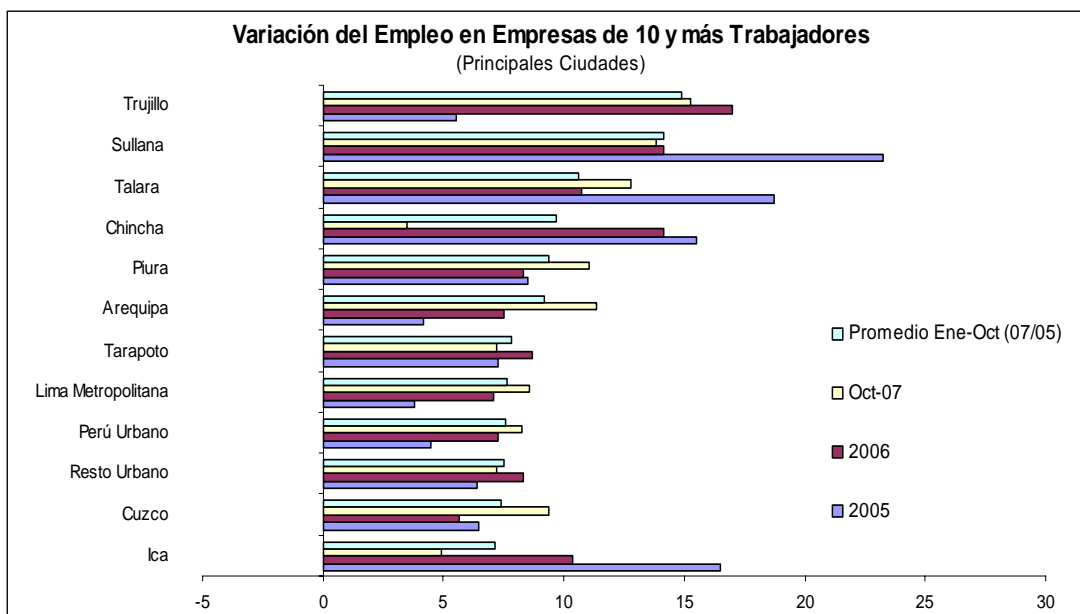
III. Impacto Económico del Dinamismo de las XNT

12. La evolución descrita de las XNT ha tenido un impacto positivo en la actividad económica y la generación de empleo en todo el país, pero principalmente fuera de la capital. Tal como se muestra en el siguiente gráfico, el empleo ha crecido por encima de 5 por ciento en la mayoría de las ciudades. Sin embargo, el crecimiento del empleo y la actividad económica fue mayor en aquellas ciudades cuyas exportaciones mostraron mayor dinamismo.

² Microempresa es definida en esta apartado como empresas exportadoras no tradicionales con ventas brutas anuales de exportación menores a US \$ 50 000. De otro lado, se destaca que la información referente al número de empresas debe ser considerada como referencial dadas las limitaciones de la data disponible. La contabilidad de empresas es elaborada sobre la base del número de RUC de las firmas. En este sentido, la información disponible puede generar contabilidad inexacta en caso existan empresas que hayan cambiado de RUC durante el periodo analizado.

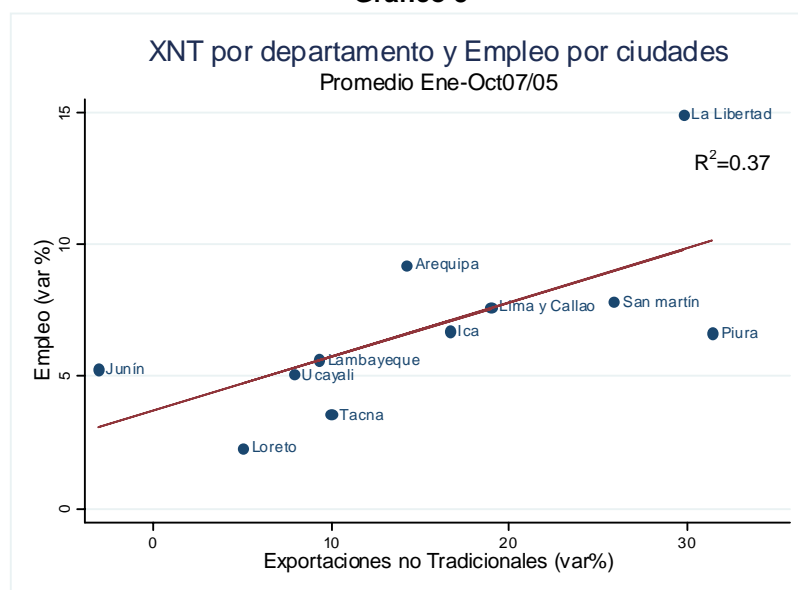


Gráfico 4



Así por ejemplo, como se observa en el gráfico 5, las empresas ubicadas en el departamento de La Libertad incrementaron sus envíos de productos no tradicionales en 35 por ciento en promedio durante los 2 últimos años. En consecuencia, de acuerdo con la información disponible por ciudades, Trujillo registró un crecimiento del empleo superior al 15 por ciento en promedio durante similar periodo. Entre los sectores que impulsaron el crecimiento en este departamento destaca el agropecuario, que representa más del 90 por ciento de las exportaciones del departamento, asociado principalmente a nuevos envíos de espárragos (frescos o refrigerados y preparados).

Gráfico 5



Nota: El gráfico no incluye todos los departamentos debido a que: i) la información de empleo considera 21 ciudades que solo cubren 15 departamentos y ii) algunos departamentos fueron excluidos dado su relativamente bajo nivel de XNT que genera variaciones porcentuales atípicas.

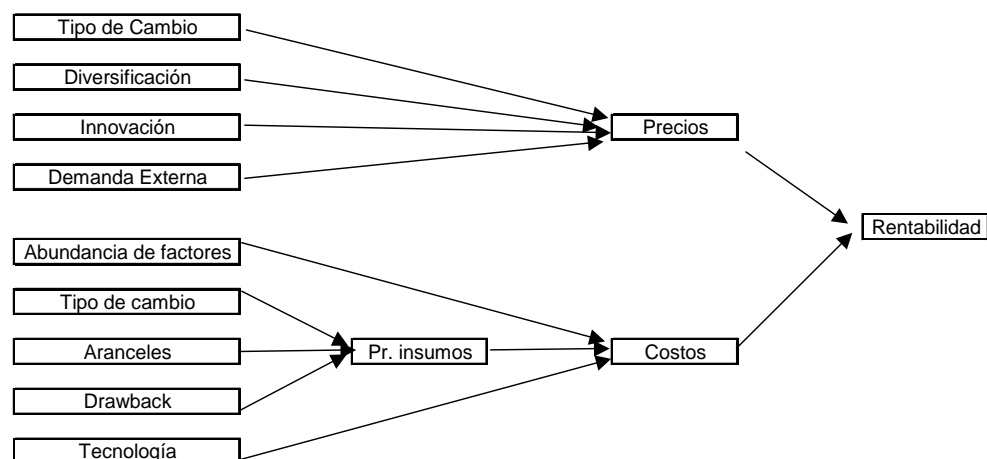
Otros departamentos con significativos aumentos en sus volúmenes de exportación son San Martín y Piura, también con tasas mayores al 30 por ciento en promedio. A pesar de no incrementarse el empleo de manera similar a La Libertad, ambos departamentos registraron tasas mayores al 5 por ciento.

Las ventas de productos pesqueros (moluscos y filetes de pescado congelado) y agropecuarios (mangos y plátano frescos) han contribuido al crecimiento de las exportaciones en Piura. Ambos sectores explican más del 90 por ciento del total del valor exportado en 2007. En el caso de San Martín, las exportaciones más importantes en 2007 fueron productos forestales (48 por ciento), cacao (21 por ciento) y conservas de palmito (10 por ciento).

IV. Determinantes de la Evolución de las XNT

13. La teoría económica sugiere que las exportaciones se dinamizan cuando la rentabilidad del negocio exportador se incrementa. En este caso, existen los incentivos para que nuevas empresas ingresen al sector, y también, para que las existentes aumenten su escala de producción. Tal como se mostró en la sección anterior, esto ha venido ocurriendo en el caso de las exportaciones no tradicionales en los últimos años. Para entender qué factores han explicado este aumento en la rentabilidad de las XNT, en esta sección vamos a analizar una serie de indicadores relacionados con los márgenes de las empresas exportadoras. El gráfico 6 muestra esquemáticamente estos factores.

Gráfico 6



Precios de Exportación

14. **La evolución de los precios de XNT ha sido bastante favorable en los últimos años.** Tal como se muestra en el cuadro 4, el índice de precios de las XNT se ha incrementado en 36 por ciento entre los años 2003 y 2007. Esta evolución, sin embargo, no ha beneficiado a todos los sectores por igual. **El sector que más se benefició de precios de exportación altos ha sido el**

sidero-metalúrgico³, cuyo volumen de exportación cayó en 1 por ciento y el incremento en el valor de exportación de 246 por ciento se explica por los mayores precios de los minerales.

Cuadro 4
Evolución de las Exportaciones No tradicionales

Sector	Precio			Volumen			Valor millones dólares		
	2003	2007	Var. %	2003	2007	Var. %	2003	2007	Var. %
Agropecuario	77,7	90,8	17%	360,5	736,9	104%	624	1503,3	141%
Pesquero	59,3	62,9	6%	171,2	393,3	130%	205	497,6	143%
Textil	109,4	134,1	23%	188,5	321,8	71%	823	1730	110%
Químico	62,6	79	26%	496,9	996,3	101%	316	803	154%
Sidero Metalúrgico	116,7	410	251%	123,3	122,5	-1%	262	907	246%
Totales	83,1	112,8	36%	259,3	457,9	77%	2620	6288	140%

15. La mejora en los precios de exportación, sin embargo, no necesariamente guarda una relación directa con los volúmenes de exportación. En particular, **se observa que en aquellos sectores que se beneficiaron menos por el incremento de precios, los incrementos en volúmenes de exportación fueron los más importantes.** En la medida que los precios de exportación muestran una marcada volatilidad, particularmente el de los minerales, y pueden revertir drásticamente, aquellos sectores cuyo crecimiento de volumen ha sido menor serían los más vulnerables a una reversión de la tendencia creciente de precios.

Diversificación de Mercados de Destino

16. Otro factor que ha contribuido a incrementar la rentabilidad de las XNT ha sido su creciente grado de diversificación por destino económico. Esta característica es importante porque refleja una mayor capacidad de las empresas exportadoras para aislar sus ingresos de choques específicos a mercados de destino particulares, como por ejemplo, la apreciación del sol respecto al dólar de los EUA.

Cuanto más diversificadas estén las XNT, menor será el riesgo que estas enfrenten y por lo tanto mayor será su probabilidad de continuidad en el negocio y crecer aún frente a procesos persistentes de apreciación cambiaria. Así, en el caso hipotético de una empresa que solo exporta a un país, por ejemplo los EEUU, una depreciación del dólar norteamericano de 10 por ciento reducirá sus ingresos en moneda nacional también en 10 por ciento. Si la misma empresa exporta a 5 países, y cada país representa el 20 por ciento de sus exportaciones, una depreciación del dólar de la misma magnitud (10 por ciento) sólo reducirá los ingresos de esta empresa en 2 por ciento.

³ Dada la evolución reciente de los precios de commodities metálicos, las exportaciones de productos derivados del zinc, cobre, plomo, plata, hierro así como los artículos de joyería han registrado significativos aumentos de precios durante los últimos años.

17. Entre el año 2002 y 2007, el número de países de destino ha crecido de manera importante en todos los sectores, en particular en el sector agropecuario y pesquero, sectores que han pasado de exportar a 88 y 84 países a 131 y 119 países, respectivamente.

En este sentido, el impacto de la diversificación de las XNT ha sido significativo en su dinámica. Así, con respecto a 1997, la diversificación explica el 62 por ciento de las exportaciones no tradicionales en 2007. Específicamente, 46 por ciento de las XNT en 2007 se explica por diversificación de productos (bienes no exportados en 1997) mientras que 16 por ciento de las mismas se explica por diversificación por países (productos exportados desde 1997 que se exportan a nuevos países en 2007).

Cuadro 5
DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
EVOLUCIÓN 1997-2007

	US\$ millones	%
1. Productos nuevos ^{1/}	2 864	45,5
2. Productos ya exportados	3 424	54,5
2.1 A nuevos países ^{2/}	1 030	16,4
2.2 A países ya alcanzados	2 394	38,1
2.2.1 Productos que aumentaron ventas ^{3/}	2 252	35,8
2.2.2 Productos que no aumentaron ventas	143	2,3
Total de exportaciones en 2007	6 288	100,0

1/ Productos no exportados en 1997 pero sí exportados en 2007

2/ Países a los que no se exportó en 1997 pero que sí se les exportó en 2007.

3/ Partidas que aumentaron el valor de sus exportaciones entre 1997 y 2007.

Fuente: BCRP

Como resultado, 92 por ciento del crecimiento de las XNT durante el periodo 1997-2007 se explica por diversificación de productos o países (US \$ 3 894 millones del crecimiento de las XNT entre 1997 y 2007 -ascendente a US \$ 4 294 millones- constituye exportación de nuevos productos o de productos ya exportados a nuevos países).

18. Un indicador adicional de diversificación es el índice Herfindahl-Hirschman (IHH), el que será utilizado para medir qué tan concentradas están las ventas en los mercados de destino⁴. El IHH puede variar de cero a uno y su nivel se reduce cuando las exportaciones están menos concentradas. Dado un número n de mercados destino, este índice será el más bajo posible cuando el valor de las exportaciones a cada mercado es el mismo (v/VT es igual a una constante). Asimismo, el aumento de mercados de destino (el aumento del valor de n) también generará una reducción del índice.⁵

⁴ El Índice de concentración de Herfindahl-Hirschman (IHH) se calculó a partir de la participación de cada uno de los países en las exportaciones totales para cada una de las empresas. Un valor de 1 significa que la empresa sólo exporta a un único país. Cuanto más se acerque el IHH a cero, la diversificación del destino de las exportaciones de la empresa es mayor.

$$IHH_i = P_{i1}^2 + P_{i2}^2 + \dots + P_{in}^2 \text{ donde:}$$

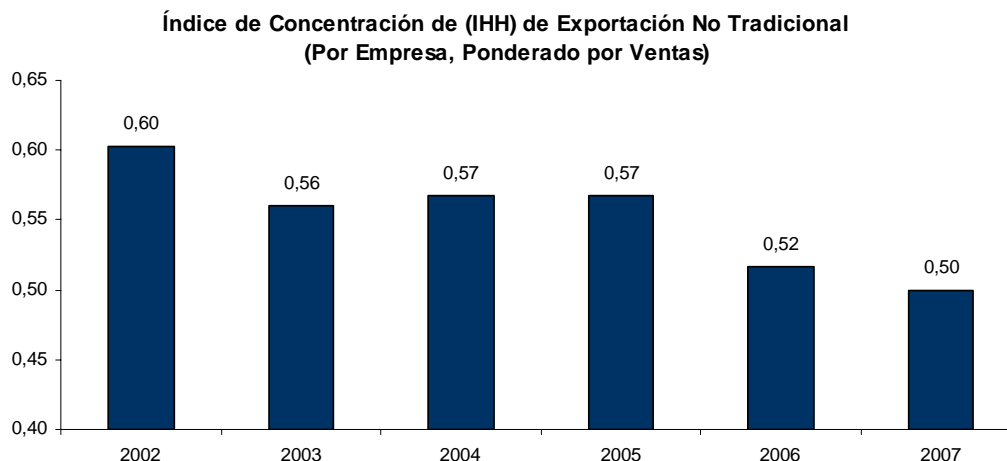
P_{ij} representa la participación (en porcentajes) de cada uno de los países (j) en las exportaciones totales para cada una de las firmas (i).

⁵ Por ejemplo, una empresa que vende a un solo mercado tendrá un IHH igual a uno. Si esa misma empresa exporta a un segundo mercado el 20 por ciento de sus ventas, el valor del índice bajará a 0,68. Por último, si con el tiempo, esa empresa vende a cada uno de sus dos destinos la mitad de sus ventas, el índice descenderá a 0,5.



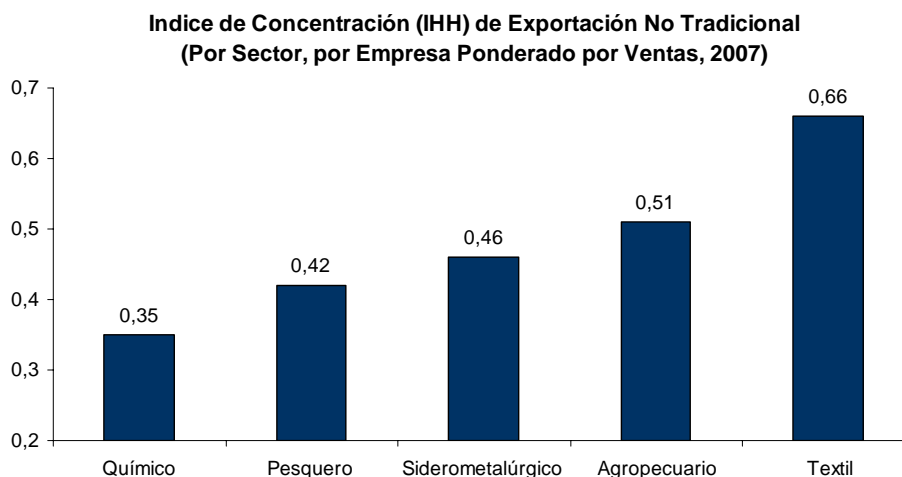
El gráfico 7 presenta la evolución del IHH (calculado con una muestra anual del orden de 6 mil empresas exportadoras) donde el grado promedio de concentración de las empresas exportadoras no tradicionales se ha venido reduciendo desde niveles cercanos a 0,6 en el año 2002, a alrededor de 0,5 por ciento en el año 2007.

Gráfico 7



A nivel sectorial, se destaca la heterogeneidad de la diversificación empresarial. En particular, **los sectores químico, pesquero y siderometalúrgico han mostrado un mayor grado de diversificación que sectores tales como los sectores agropecuario y textil** que registran un índice de concentración mayor al promedio del sector exportador no tradicional en 2007 (0,50).

Gráfico 8



Nota: El gráfico incluye los sectores no tradicionales con mayor participación en el total de exportaciones no tradicionales en 2007. El indicador de concentración agregado de 2007 (0,50) es un promedio ponderado de los índices de concentración por empresa que considera todos los sectores.

Sectores exportadores como el textil presentan una menor diversificación relativa debido a su concentrado comercio con mercados particulares (e.g. Estados Unidos) lo que genera una mayor exposición relativa a choques específicos (e.g. apreciación del tipo de cambio bilateral Perú – USA). Como

referencia, el sector textil, a pesar de que registra una mayor diversificación desde el año 2006, dirigió aproximadamente la mitad de sus exportaciones hacia los Estados Unidos en 2007.

Cuadro 6

Participación de los Estados Unidos en las Exportaciones no Tradicionales
(En porcentaje)

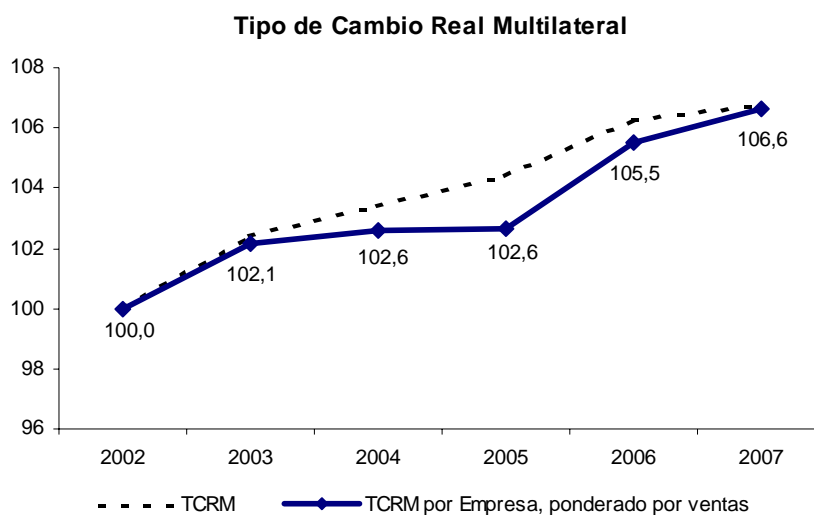
Sector	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Agropecuario	32,0	31,7	33,4	34,0	34,9	32,9
Textil	59,7	62,7	64,6	63,4	58,9	52,2
Pesquero	15,6	21,3	20,4	17,1	13,0	14,9
Químico	9,1	13,4	16,8	19,5	5,9	6,0
Siderometalúrgico	32,6	33,1	30,4	26,5	18,8	16,9
Total	36,5	37,5	39,4	40,5	39,6	34,1

19. Los factores que estarían detrás de las ganancias de diversificación de las XNT son tres: i) el crecimiento de la economía mundial con una mayor participación de economías emergentes, ii) las ganancias de productividad debido a las reformas iniciadas en la década de los noventa y iii) la política comercial del gobierno que ha tenido como prioridad la apertura comercial a través de la reducción de aranceles y la celebración de acuerdos comerciales.

Competitividad Cambiaria

20. Otro factor que ha tenido importancia en el dinamismo de las XNT, ha sido la ganancia de competitividad cambiaria que han mostrado la mayoría de los sectores de exportación no tradicional. Así, como se observa en el gráfico 9, el tipo de cambio real multilateral registró una tendencia reciente en los últimos meses.

Gráfico 9





El tipo de cambio real multilateral por empresa se calcula multiplicando el tipo de cambio real bilateral de cada uno de los países de destino por su participación en las exportaciones de cada una de las empresas⁶. A diferencia del tipo de cambio real multilateral agregado calculado por el BCRP (TCRM), la ponderación de los diversos índices de tipo de cambio real bilateral no considera la participación agregada de cada socio comercial en las exportaciones totales del Perú sino la participación de cada destino de venta de cada empresa exportadora no tradicional. De esta forma, el cálculo del tipo de cambio real multilateral permite analizar la diversificación de destinos de venta a nivel de empresa exportadora no tradicional.

21. Esta tendencia se ha registrado a pesar que el dólar norteamericano se ha depreciado 13,8 por respecto al sol peruano entre el 2002 y el 2007. Al respecto, la mayor diversificación de las exportaciones por destino económico ha permitido aislar la evolución tipo de cambio real multilateral de la evolución del tipo de cambio real bilateral con los EEUU. Así, **aquellos sectores que lograron mayor diversificación de sus exportaciones, como el sector agropecuario y pesca, también ganaron una mayor competitividad cambiaria.** En ese sentido, **las ganancias de competitividad cambiaria dependieron en menor medida de la evolución del tipo de cambio sol/dólar, que de los esfuerzos de diversificación de las propias empresas.** Aquellas empresas que no tuvieron la capacidad de superar las exigencias de nuevos mercados o que no pueden vender en la moneda del mercado de destino, sino en dólares y por tanto dependen de las condiciones macroeconómicas de unos pocos países de destino están siendo más afectadas por la tendencia depreciatoria del dólar norteamericano.

Cuadro 7

Evolución del Tipo de Cambio Real Multilateral por Sectores

Sector	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Agro	100.0	106.6	108.1	106.8	107.2	110.7
Textil	100.0	100.3	99.0	97.8	99.6	100.9
Pesca	100.0	107.3	109.0	110.4	111.4	111.8
Químico	100.0	100.0	101.7	101.2	110.4	109.9
Sidero-Metalúrgico	100.0	100.4	102.4	104.2	112.4	113.3

22. El cuadro 7 muestra que **únicamente en el sector textil no se habría ganado competitividad cambiaria de manera importante**, lo que estaría reflejando la menor capacidad para diversificar mercados de este sector, y, por lo tanto, de una mayor exposición de su rentabilidad a la depreciación del dólar. En todos los otros sectores, el tipo de cambio real multilateral se ha incrementado en más de 9 por ciento respecto al 2002.

⁶ El Tipo de Cambio Real Multilateral por Empresa (TCRM por Empresa) es equivalente a:

$$TCRM_i = \sum_j TCRB_j * P_j \text{ Donde :}$$

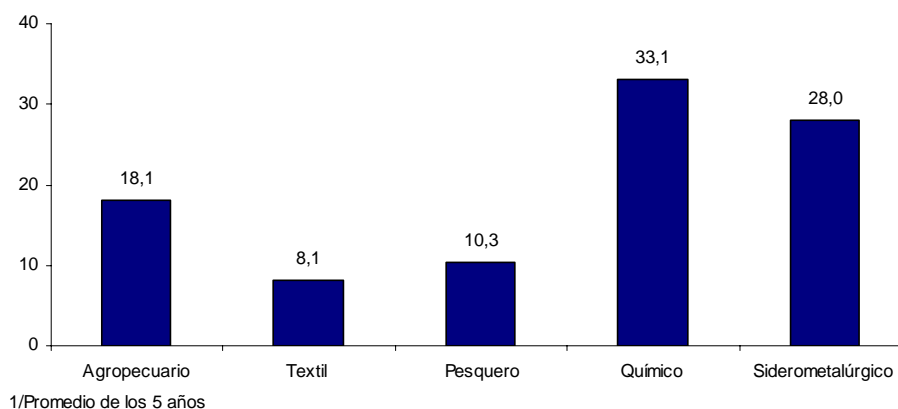
TCRB_j es el tipo de cambio real bilateral del Perú y el país de destino "j" y P_j es la participación del país "j" en las exportaciones de cada empresa.

La apertura comercial

23. Otro factor que ha podido contribuir en la mayor rentabilidad del sector exportador es la creciente reducción de los aranceles, particularmente los de los insumos y de bienes de capital. Al respecto, menores aranceles reducen los costos de las empresas exportadoras porque abaratan la adquisición de insumos importados y la renovación de equipos de capital. En consecuencia, el impacto de la reducción de aranceles será mayor en aquellas empresas que tienen un mayor componente importado de insumos.

Gráfico 10

Ratio de Exposición a la Reducción de Aranceles ^{1/}



Nota: El indicador mide el porcentaje que representan los insumos importados respecto al valor de exportación de las empresas.

24. El gráfico 10 muestra que sectores que tendrían mayor exposición a la reducción de aranceles son los sectores químico y siderometalúrgico debido a que importan en insumos aproximadamente el 33 y 28 por ciento del valor de sus exportaciones. Para estos sectores, la reducción en costos que la apertura comercial habría generado sería mayor.

V. Análisis empírico: ¿Qué tanto explican estos factores la evolución reciente de las XNT?

25. Para responder esta pregunta se ha utilizado una base de datos que considera una muestra promedio anual del orden de 6 000 empresas exportadoras no tradicional durante el periodo 2002 al 2007⁷, los mercados de destino a los que éstas exportan, y el nivel de insumos que importan. Con esta información se ha estimado el impacto de cada uno de los factores mencionados en la sección anterior (precios de exportación, diversificación de mercados, competitividad cambiaria y aranceles) en el crecimiento del valor real de las exportaciones⁸.

⁷ El número de total de empresas incluidas en la estimación considera más de 6 000 firmas debido a que se incluyen también empresas exportadoras entrantes y salientes. Dados los requisitos de data de la metodología de estimación empleada (dato de panel dinámico), se incluyen empresas que hayan exportado por un mínimo de 4 años durante el periodo 2002-2007.

⁸ El valor nominal de las exportaciones de cada empresa fue deflactado con el índice de precios del sector de exportación correspondiente.

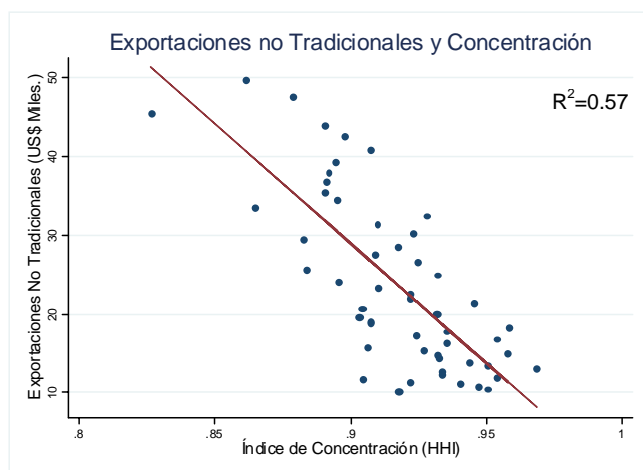
Para estimar estos impactos se ha postulado un modelo lineal que relaciona las tasas reales de crecimiento anual de las empresas exportadoras con una serie de factores determinantes, como el tipo de cambio real multilateral por empresa, el grado de concentración de las exportaciones por mercados de destino, el nivel de arancel promedio a los insumos, la tasa de crecimiento de los principales mercados de destino ajustado por el nivel promedio de arancel en esos mercados, el tipo de cambio real bilateral con los EUA condicional en la participación de EUA en las ventas de exportación por empresa y en el nivel de insumos importados respecto al valor de exportación⁹.

26. Los hechos estilizados sugieren que **la diversificación de mercados de destinos es el factor que ha tenido mayor importancia en el desempeño reciente de las XNT**. El gráfico 11 muestra la correlación existente entre las XNT y el índice de concentración IHH: aquellas empresas con ventas más diversificadas, (menor IHH) son también las que en promedio exportan más.

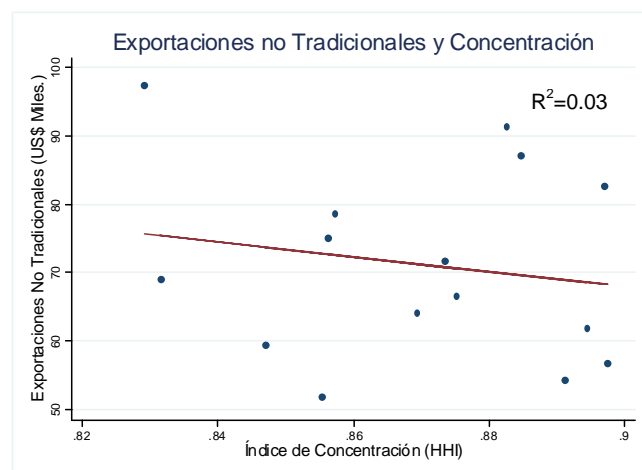
Gráfico 11

DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS Y EXPORTACIÓN NO TRADICIONAL

Rango Ventas: Entre US\$ 10 mil y US\$ 50 mil



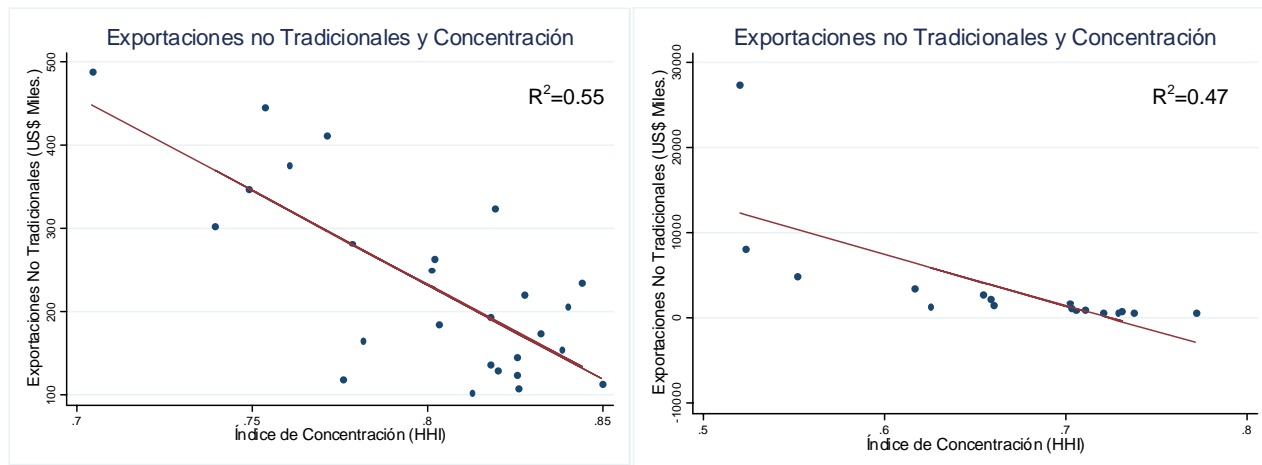
Rango Ventas: Entre US\$ 50 mil y US\$ 100 mil



⁹ La metodología empleada ha sido Datos de Panel Dinámicos mediante la aplicación del estimador GMM (Arellano y Bond) la cual incorpora a los rezagos de la variable dependiente como una variable explicativa. Este tipo de metodología es usualmente empleada cuando la variable dependiente registra cierta persistencia. En el caso particular del valor total las exportaciones no tradicionales, se estima que el monto exportado por una empresa durante el periodo “t-1” explique gran parte de lo vendido en el periodo “t”, debido a que es probable que la empresa mantenga ciertos compradores del periodo anterior.

Rango Ventas: Entre US\$ 100 mil y US\$ 500 mil

Rango Ventas: Mayor a US \$ 500 mil



Nota: El eje vertical mide el nivel de ventas por empresa en miles de US \$ y el eje horizontal mide el índice de concentración de mercado (IHH) para cada empresa. Los paneles están divididos por nivel de ventas, con la finalidad de disminuir la heterogeneidad dentro de cada rango de ventas. Cada punto de cada panel representa un *cluster* de empresas de similar rango de ventas. El R^2 , sobre la base de una regresión lineal con una variable dependiente (índice IHH), aproxima el coeficiente de correlación entre el valor de las exportaciones no tradicionales y el índice de concentración.

27. Como muestra el cuadro 8, la variable que captura el grado de concentración de las ventas por exportación, IHH, tiene el signo esperado y resulta estadísticamente significativa en todos los sectores económicos. Así, por ejemplo para la empresa promedio, dependiendo de su tamaño, una reducción en el grado de concentración de sus exportaciones de 1 por ciento, genera un incremento en el volumen de sus exportaciones entre 1 y 0,5 por ciento dentro de un año.

Cuadro 8

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES: IMPACTO DE LA DIVERSIFICACIÓN
Var. Dependiente: Variación % de las Exportaciones Totales Reales por Empresa

Sector	Tamaño de Empresa				
	Empresas con Ventas Anuales (US \$) mayores a:				
	10 000	20 000	50 000	100 000	500 000
Agrícolas	-0,819***	-0,653***	-0,463**	-0,428**	-1,086***
Textiles	-0,692***	-0,718***	-0,553**	-0,485*	-0,372
Pesqueras	-1,147***	-1,114***	-0,867***	-0,664***	-0,418
Químicas	-0,599**	-0,3830	-0,050	0,14	0,759*
Sidero-metalúrgicas	-1,332**	-1,068	-0,7360	-0,929	-0,196
Exportaciones No Tradicionales	-0,953***	-0,799***	-0,553***	-0,491***	-0,587***

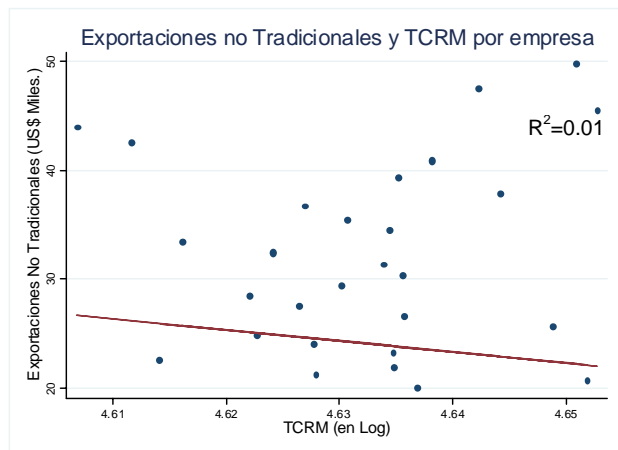
*** ; ** y * Significativo al 1%, 5% y 10 %, respectivamente

28. Paralelamente, **el tipo de cambio real multilateral habría jugado un papel menos importante.** Tal como muestra el gráfico 12, esta variable está mucho menos correlacionada con la evolución de las exportaciones y no explica más de 13 por ciento de las variaciones en la exportación de las empresas.

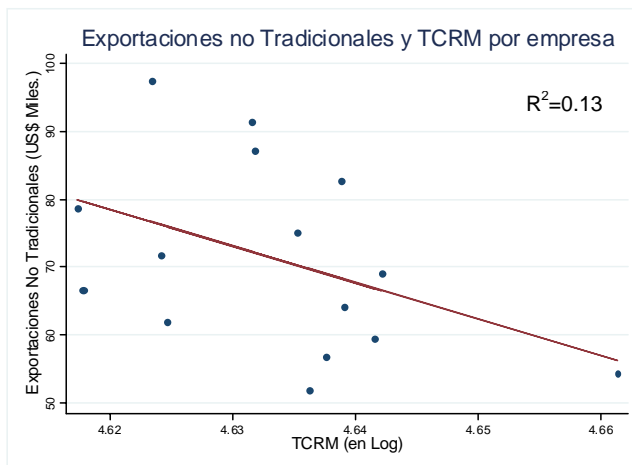
Gráfico 12

TIPO DE CAMBIO REAL MULTILATERAL Y EXPORTACIÓN NO TRADICIONAL

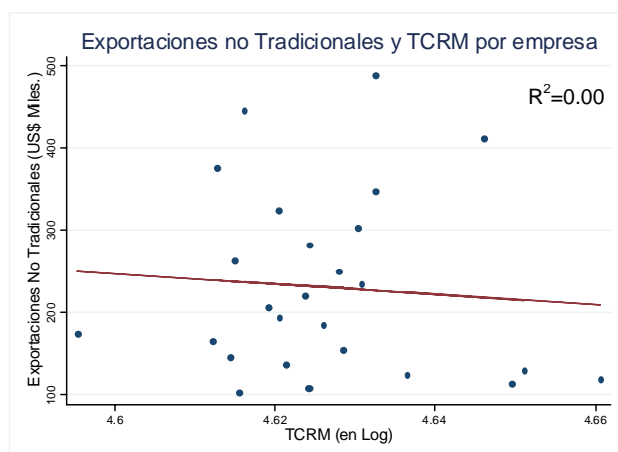
Rango Ventas: Entre US \$ 10 mil y US \$ 50 mil



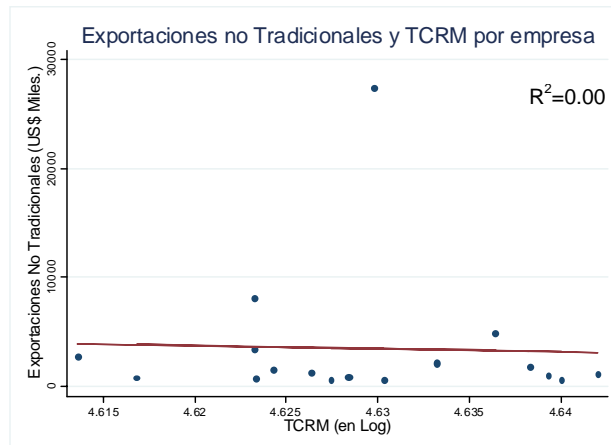
Rango Ventas: Entre US\$ 50 mil y US\$ 100 mil



Rango Ventas: Entre US\$ 100 mil y US\$ 500 mil



Rango Ventas: Mayor a US\$ 500 mil



Nota: El eje vertical mide el nivel de ventas por empresa en miles de US \$ y el eje horizontal mide el logaritmo del tipo de cambio real multilateral por empresa. Este tipo de cambio real por empresa toma en cuenta sus mercados de destino ponderados por las ventas a dichos mercados. Los paneles están divididos por nivel de ventas, con la finalidad de disminuir la heterogeneidad dentro de cada rango de ventas, cada punto de cada panel representa un *cluster* de empresas de similar rango de ventas. El R2, sobre la base de una regresión lineal con una variable dependiente (TCRM por empresa), aproxima el coeficiente de correlación entre el valor de las exportaciones no tradicionales y TCRM por empresa.

29. Este resultado se verifica en el análisis empírico. Tal como se muestra en el cuadro 9, el tipo de cambio real multilateral por empresa no resultó estadísticamente significativo en la evolución del volumen de las XNT de la mayoría de empresas exportadoras durante el periodo 2002-07. Únicamente, para las empresas sidero-metalúrgicas de mayor tamaño y para las empresas del sector pesquero, el tipo de cambio real multilateral resultó ser estadísticamente significativo.

Cuadro 9

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES: IMPACTO DEL TIPO DE CAMBIO

Var. Dependiente: Variación % de las Exportaciones Totales Reales por Empresa

Sector	Tamaño de Empresa				
	Empresas con Ventas Anuales (US \$) mayores a:				
	10 000	20 000	50 000	100 000	500 000
Agrícolas	0,083	0,095	-0,551	0,192	0,108
Textiles	-0,061	0,335	0,041	-0,245	-0,889
Pesqueras	1,274*	1,250*	1,947***	1,934***	1,674**
Químicas	-1,079	-1,043	-0,869	-0,494	-0,693
Sidero-metalúrgicas	0,740	1,936	3,101**	1,866	2,969*
Exportaciones No Tradicionales	-0,019	0,286	0,284	0,447	0,583

***; ** y * Significativo al 1%, 5% y 10 %, respectivamente

30. Asimismo, el análisis cuantitativo muestra que el efecto de la reducción de aranceles, si bien tiene el signo esperado para un grupo representativo de empresas (empresas con ventas mayores a US \$ 50 mil), no es estadísticamente significativo.
31. En el balance, en adición a la existencia de persistencia (medida por las exportaciones reales del período anterior) en la evolución de las exportaciones, los resultados empíricos sugieren que existe una relación significativa entre el grado de diversificación y el crecimiento real de las XNT, evidenciándose que una mayor concentración (medida a través del IHH), influye negativamente sobre el volumen de las exportaciones.

Cuadro 10

Determinantes de las Exportaciones No Tradicionales

Método de Estimación: Panel Dinámico GMM A-Bond

Variable dependiente: Variación % de las Exportaciones Totales Reales, por Empresa

	Empresas Exportadoras con Ventas Anuales (US\$) mayores a:				
	10000 [1]	20000 [2]	50000 [3]	100000 [4]	500000 [5]
D,lvfob_r	0,477***	0,494***	0,501***	0,500***	0,539***
LD,ltrcm_ruc	-0,019	0,286	0,284	0,447	0,583
D,ihhx	-0,953***	-0,799***	-0,553***	-0,491***	-0,587***
D,lyper_ruc	0,047	0,112	0,134	0,002	-0,126
D,eeuu_tcrb	0,00	-0,00	-0,00	-0,00*	0,00
D,mxltrcb	-0,00***	-0,00**	-0,00**	-0,00***	-0,00***
D,arancel_i	0,00	0,00	-0,011	-0,012	0,009
_cons	-0,05**	-0,044*	-0,033	-0,012	0,005
N	7 381	6 752	5 733	4 848	2 793

***; ** y * Significativo al 1%, 5% y 10 %, respectivamente

LD.LVFOB_R: Grado de persistencia, exportaciones reales del periodo previo
 DIHHX: Grado de concentración, Índice de concentración de mercados de destino
 LTRCM_RUC: Tipo de Cambio Real Multilateral por Empresa
 (EE.UU._TCRB): Tipo de Cambio Real Bilateral con EUA ajustado por la participación de EE.UU. en las exportaciones
 DMXLTCRB: Tipo de Cambio Real Bilateral con EUA ajustado por importación de insumos de cada una de las empresas.



DYPER_ARAX: Producto Bruto Interno Per-Cápita de los países de destino ponderado por participación de cada uno en las exportaciones de cada empresa y ajustado por el arancel promedio al cual ingresan las exportaciones.

ARANCEL_I: Arancel Promedio de los Insumos Importados

32. Cabe resaltar que una vez que se controla por diversificación, la evolución del tipo de cambio (multilateral por empresa) no presenta un rol estadísticamente significativo. Al respecto, si partimos la muestra en dos de acuerdo al grado de concentración de las exportaciones,¹⁰ se continúa observando que el tipo de cambio real no es estadísticamente significativo. Sin embargo, se destaca que el coeficiente de las empresas diversificadas (elasticidad de las exportaciones reales al tipo de cambio) es menor que el de las no diversificadas. Esta evidencia sugiere que conforme aumenta el grado de diversificación, el rol del tipo de cambio para explicar el crecimiento de las exportaciones es cada vez menor. El tipo de cambio real bilateral es no significativo en ambas regresiones.

Cuadro 11
ELASTICIDAD DE LAS EXPORTACIONES AL TIPO DE CAMBIO
Empresas Diversificadas y No Diversificadas

	Diversificadas	No Diversificadas
TCRM por Empresa	0,057	0,076
TC Real Bilateral USA	0,000	0,000
No. de Empresas	3 800	3 581

Nota: Considera empresas con ventas anuales mayores a US \$ 10 mil. Empresas diversificadas (no diversificadas) son aquellas con un índice de concentración menor (mayor) a 70%

La siguiente sección identifica los factores que podrían potenciar y limitar el crecimiento exportador no tradicional de manera transversal y elabora un análisis sectorial para determinar el potencial exportador.

VI. Potencialidades y Limitantes de las exportaciones no tradicionales

33. El Perú tiene un potencial exportador importante que se fundamenta en los siguientes factores:

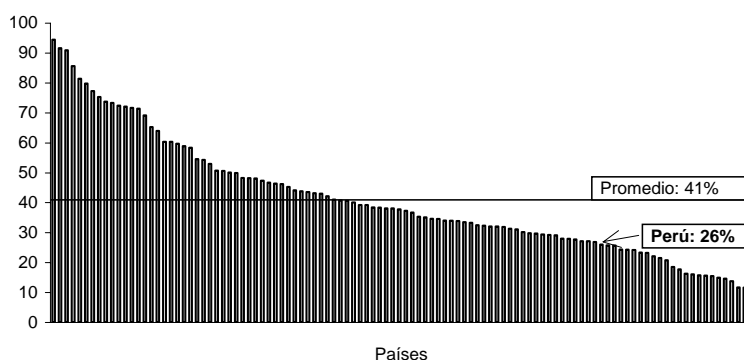
- i.) Baja participación de las exportaciones en el producto. Tal como muestra el gráfico 13, existe todavía un amplio margen de crecimiento para las exportaciones. Estas representaron en el 2006 y en el 2007 tan solo 26 por ciento del PBI (5,7 y 5,8 por ciento en el caso de las XNT para el 2006 y el 2007, respectivamente), muy por debajo del promedio mundial de 41 por ciento.

¹⁰ Se parte de la muestra entre las empresas que tienen un IHH menor a 0,7 (diversificadas) y las que tienen un IHH mayor a 0,7 (no diversificadas) y se computa la misma regresión.



Gráfico 13

EXPORTACIONES / PBI POR PAÍS 2006



Nota: Países con ratio exportaciones/PBI mayor a 100% fueron excluidos por tema de escala.

- ii.) Asimismo, el Perú cuenta con una riqueza de recursos naturales que le otorga una ventaja comparativa para la expansión de las exportaciones. Así, la riqueza mineral (en metales e hidrocarburos), diversidad de la biomasa, abundancia de agua, riqueza forestal y diversidad de microclimas coloca al Perú como un país con ventaja relativa en recursos naturales.
 - iii.) Finalmente, el amplio espacio costero y la ubicación estratégica de los puertos otorgan al Perú una favorable posición relativa para el comercio transfronterizo con Norteamérica, Asia e inclusive Europa.
34. La explotación de las oportunidades que la geografía nos otorga depende de la complementariedad con otros factores relacionados al ambiente de negocios y la política comercial. La evidencia reciente muestra que la gama de las políticas susceptibles de ser aplicadas para facilitar el ambiente de negocios es aún amplia. Según el Banco Mundial (Reporte Doing Business 2008), el Perú se ubica en la ubicación 58 de 178 economías analizadas.

Cuadro 12

Posición del Perú en el Doing Business 2008*

Ranking General	58
Inicio de un negocio	102
Obtención de licencias	109
Contratación de trabajadores	159
Registro de la propiedad	35
Acceso al crédito	36
Protección al inversionista	15
Pago de impuestos	77
Comercio fronterizo	71
Cumplimiento de un contrato	119
Cierre del negocio	94

*Entre un total de 178 países

No obstante, cuando se analiza a nivel de categorías se encuentra una alta heterogeneidad con respecto a las ubicaciones parciales que alcanza el país. En particular, se encuentran significativos limitantes en aspectos claves para el potencial de las exportaciones tales como la falta de una adecuada infraestructura, servicios de exportación poco competitivos, elevados costos en la contratación de trabajadores y en la obtención de licencias de funcionamiento y trámites para el comercio exterior.



35. En el caso de infraestructura, según el Instituto Peruano de Economía (IPE)¹¹, en 2005 el déficit en el Perú alcanzaba los US\$ 30 mil millones¹². Asimismo, un estudio de la Universidad del Pacífico¹³ estima los costos asociados a la falta de adecuada infraestructura en US\$ 1 425 millones anuales, específicamente para los sectores de electricidad, transportes, saneamiento y telecomunicaciones. La mayor parte se presenta en provincias (83 por ciento) y una parte menor en Lima (17 por ciento). Asimismo, el Perú tiene altos costos logísticos como porcentaje de su valor exportado (32 por ciento) en comparación de otros países de la región como México (20 por ciento) y Chile (18 por ciento)¹⁴.
36. La continuidad de la política comercial y la superación de los limitantes en infraestructura y en el ambiente de negocios permitiría aprovechar el potencial exportador de nuestros productos y así elevar el ratio de exportaciones con respecto al producto. Como referencia, Chile registra un ratio exportaciones/PBI superior a 40 por ciento mientras que el ratio exportaciones/PBI del Perú es del orden de 26 por ciento en el 2007. Al respecto, Chile presenta un ambiente más favorable al clima de negocios en aquellos aspectos que nosotros tenemos una ubicación desfavorable: acceso al mercado (inicio y cierre de un negocio), contratación de trabajadores, obtención de licencias y comercio exterior.
37. En este sentido, si se aplicaran reformas específicas que coloquen al Perú al nivel de Chile en los aspectos mencionados, el Perú mejoraría su posición en el ranking del tercio al quinto superior. Más aún, dada la ventaja relativa del Perú respecto a Chile en otros aspectos (e.g. protección al inversionista), estas reformas colocarían al país en mejor posición (ubicación 32) que la de Chile (ubicación 34). Estas reformas son:¹⁵
- Mejorar la provisión de infraestructura.
 - Mejorar la gestión de la infraestructura existente, sobre todo la portuaria.
 - Reducir los costos de los servicios logísticos de exportación.
 - Disminuir los días necesarios, el número de procedimientos y el costo para abrir una nueva empresa.
 - Flexibilizar la contratación laboral y disminuir el costo no salarial y el costo de despido.
 - Reducir los días necesarios, el número de procedimientos y el costo para adquirir licencias de funcionamiento.
 - Reducir la cantidad de días y el número de trámites necesarios para exportar e importar.

Además de los limitantes transversales al potencial exportador, existen factores específicos a cada sector exportador que podrían limitar su crecimiento. En este sentido, a partir de la siguiente sección, se analizará la situación y el potencial de los sectores agrario, textil, pesquero, químico y sidero-metalúrgico.

¹¹ IPE- ADEPSEP “La infraestructura que necesita el Perú”, 2005

¹² Según los autores, el concepto de “brecha de inversión” implica el reconocimiento de la falta de inversiones que se requerirían realizar hoy para satisfacer la demanda actual y futura. En el caso de los sectores saneamiento, energía y telecomunicaciones, las metas se definen en función de los niveles de cobertura de servicios públicos que existen en Chile y Colombia. Esto no ha sido posible en el sector transportes, por cuanto no se pueden calcular cifras de inversión considerando un solo indicador o un grupo reducido de indicadores. Por ello, en el sector transportes los requerimientos sólo corresponden a la demanda de corto plazo.

¹³ Universidad del Pacífico-ADEPSEP “Sobrecostos para los peruanos por la falta de infraestructura”, 2005.

¹⁴ Para un análisis más detallado del déficit en infraestructura en el Perú ver Nota de Estudio 001-2008.

¹⁵ En el mediano y largo plazo, también son necesarias las reformas que aumenten la productividad de la mano de obra, tales como el acceso a infraestructura básica, mejoras de la calidad educativa y en el acceso al capital.

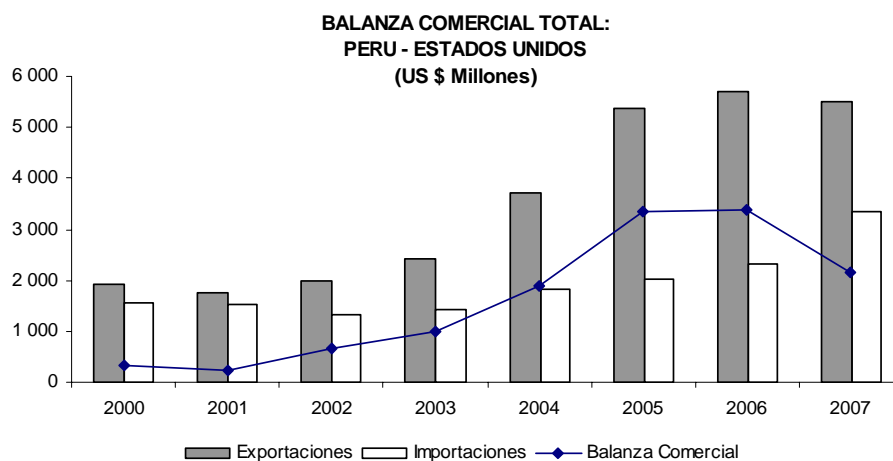


Tratados de Libre Comercio y Exportaciones No Tradicionales

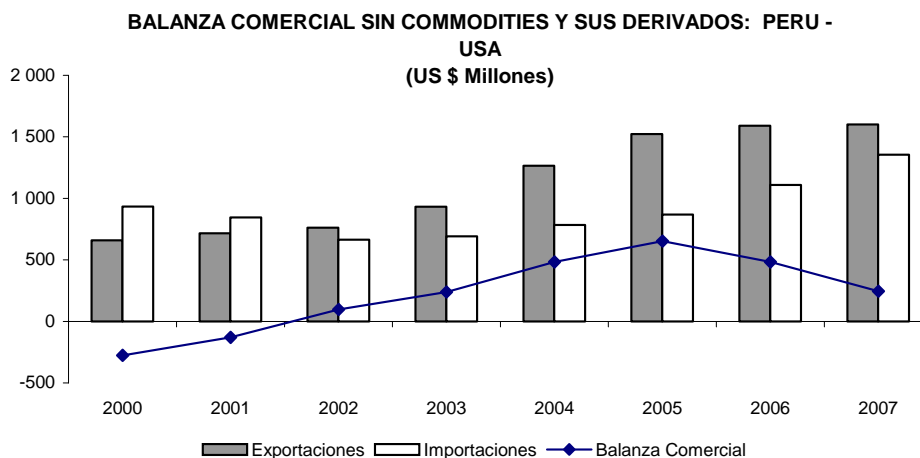
En diciembre pasado, el Acuerdo de Promoción Comercial entre el Perú y los Estados Unidos de América (EUA) fue ratificado por el gobierno estadounidense. Dado el carácter integral del tratado y la evolución reciente de las exportaciones hacia EUA, el Acuerdo es un instrumento fundamental para el incremento de las exportaciones no tradicionales del Perú hacia nuestro principal socio comercial.

El potencial de exportación del Perú hacia EUA reside en el tamaño de mercado y capacidad adquisitiva de la economía estadounidense (300 millones de habitantes con un ingreso promedio anual de US \$ 45 mil) así como también en la positiva evolución del comercio bilateral para el Perú.

La balanza comercial Perú – Estados Unidos registra un superávit favorable al Perú como consecuencia del acelerado incremento de las exportaciones durante la presente década. En esta línea, cabe resaltar que el desempeño reciente de la relación comercial entre Perú y Estados Unidos es un referente del significativo efecto que los acuerdos comerciales pueden generar en la evolución del comercio exterior.



En particular, como reflejo del rol del ATPDEA y del consecuente crecimiento del volumen de las exportaciones no tradicionales hacia USA, cabe resaltar que la balanza comercial bilateral Perú – Estados Unidos sin considerar commodities (e.g. exportaciones tradicionales) y sus derivados (e.g. exportaciones no tradicionales de derivados del petróleo, importación de insumos para la agricultura y la industria, etc) ha pasado de deficitaria a superavitaria desde el año 2002.



Nota: No considera el total de exportaciones tradicionales y las exportaciones no tradicionales que emplean como insumo principal commodities (e.g. derivados del petróleo, del cobre, etc); así como tampoco, la importación de derivados de combustibles e insumos para la agricultura y la industria (e.g. insumos agropecuarios derivados de commodities alimenticios e insumos industriales derivados de combustibles y de minerales diversos, etc).

NOTAS DE ESTUDIOS DEL BCRP

No. 15 – 7 de marzo de 2008

Como reflejo del impacto positivo del acceso preferencial de productos peruanos al mercado estadounidense a través del ATPDEA (2001), las exportaciones peruanas hacia los EUA han registrado un crecimiento anual promedio superior al 30 por ciento durante la década actual con lo que se han más que duplicado desde 2001.

De esta forma, la exportación de productos no tradicionales hacia los EUA (que representa un tercio del total de las exportaciones no tradicionales del Perú) creció 126 por ciento durante el periodo 2001-2007 y sectores productivos no tradicionales como el agropecuario (e.g. espárragos, mangos, cebolla, etc), pesquero (e.g. crustáceos, moluscos y pescados congelados), textil (e.g. confecciones de punto de algodón, textiles, hilados y fibras diversas), químicos (plásticos, aceites, cauchos, etc), minerales no-metálicos (e.g. cemento, abono, vidrio, cerámica) y sidero-metalúrgico-joyería (e.g. joyería de oro y productos de cobre) han registrado significativo dinamismo. En este sentido, el Acuerdo permite consolidar y ampliar el acceso preferencial de los productos peruanos hacia el mayor mercado del mundo.

EXPORTACIONES POR GRUPO DE PRODUCTOS - Destino USA

(Millones de US\$)

Sector	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Var. %
Agropecuario	135,5	176,5	198,4	268,3	343,9	434,7	485,1	258,0
Pesquero	28,4	25,6	43,9	56,7	55,5	57,5	79,8	180,8
Textil	382,7	405,0	518,8	708,8	811,0	887,3	835,6	118,4
Maderas y Papeles	51,7	72,8	63,5	69,3	77,0	96,3	76,9	48,7
Químico	20,0	23,4	42,8	70,1	105,3	36,1	48,4	141,7
Minerales no-metálicos	28,8	35,2	41,3	57,3	70,6	69,7	64,2	122,6
Sidero-Metalúrgico	72,9	72,8	87,1	119,5	131,1	159,5	154,9	112,3
Metal-mecánicos	65,8	24,2	25,5	42,8	79,1	36,8	42,2	-35,9
Otros	10,7	10,2	12,6	16,8	18,5	18,7	16,9	58,6
Total	796,6	845,8	1 033,7	1 409,6	1 692,0	1 796,6	1 803,9	126,5

La implementación del Acuerdo se encuentra en proceso y se prevé que entre en vigencia a partir de enero de 2009. Durante la actual fase de implementación, se trabaja también en la ampliación provisional del ATPDEA que vence en febrero de 2008. La implementación comprende una serie de obligaciones que los países firmantes adquieren tras la suscripción del Acuerdo y que implican modificaciones legislativas. En particular, se requiere más de 200 modificaciones de la legislación peruana en aspectos tales como acceso al mercado, reglas de origen, procedimientos aduaneros, contratación pública, inversión, telecomunicaciones, propiedad intelectual, medio ambiente, administración, servicios financieros y políticas de competencia.



La Competitividad de los Puertos Peruanos

El costo y tiempo de los procesos de exportación, y los fletes internacionales, tienen un impacto sobre el comercio, similar a los aranceles o el tipo de cambio. Una reducción del costo fomenta directamente las exportaciones, igual que una reducción de los aranceles.

Los costos de los servicios de exportación en el Perú son poco competitivos y ello se debe en parte a la gestión de los puertos. Así, según cálculos del Banco Mundial publicados en el documento Doing Business 2007, se requieren 24 días en promedio para exportar una mercancía desde puertos peruanos, lo cual ubica al país en el puesto 100 entre 181 naciones evaluadas. Los puertos más eficientes del mundo requieren apenas 5-6 días (Singapur, Dinamarca, Hong Kong, Holanda). Si la reforma de puertos lograra reducir en dos días el tiempo necesario para exportar (con lo cual nos igualaríamos con el promedio de América Latina), las exportaciones peruanas subirían aproximadamente 2 por ciento, siguiendo los cálculos de Djankov, Freund y Pham (2006).

Duración del proceso de exportación

País	Tiempo para exportar (días)	Ranking mundial
Panamá	9	17
Argentina	16	45
México	17	52
Brazil	18	58
Chile	21	81
Ecuador	22	93
Perú	24	100
Uruguay	24	24
Colombia	24	24
Paraguay	35	35
Venezuela	45	45
Promedio América Latina	22	

Fuente: Doing Business 2007

Duración por tipo de procedimiento

Tipo	Perú	Chile
Preparación de documentos	12	11
Aduanas y controles técnicos	4	2
Manipulación en puertos y terminales	3	4
Transporte terrestre	5	4
Total	24	21

Fuente: Doing Business 2007

Asimismo, como mencionan Guasch y J. Bogan (2005), Perú tiene altos costos logísticos como porcentaje del valor exportado (32 por ciento), comparados con México (20 por ciento), Chile (18 por ciento), Estados Unidos (9,5 por ciento), la OECD (9 por ciento) o Singapur (8,5 por ciento). Guash y Polastri (2006) señalan que se debe facilitar las exportaciones desde donde se origina la producción, pues a pesar de que la mayoría de la producción exportable se realiza fuera de Lima, las exportaciones de esos productos siguen saliendo predominantemente por Lima, generando innecesariamente mayores costos logísticos. Por ello debe acelerarse los procesos de concesión de los puertos al interior del país, los cuales se estima requieren inversiones por US\$ 280 millones. En lo que respecta al Callao, sus operaciones se verán agilizadas por el inicio de las operaciones de las dos grúas pórtico y dos grúas de patio adquiridas por Enapu y las actividades de la nueva terminal de contenedores de DP World Callao, previstas para el año 2009 y 2010, respectivamente. Además, se hace necesario acelerar la concesión del nuevo Muelle de Minerales y fomentar nuevas iniciativas privadas para nuevos puertos, de tal manera de dedicar al Callao sólo a contenedores

Proyección del tráfico de contenedores por puerto (en TEUs)^{1/} de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo Portuario

	2004	2006	2012	2035
Callao	725 490	962 570	1 444 321	2 531 213
Paita	81 242	87 211	129 761	168 576
Matarani	4 700	10 292	11 807	17 200
Ilo	75	8 038	9 055	14 296
Otros	373	200	2 509	7 737
Total	811 880	1 068 311	1 597 453	2 739 022

^{1/} TEU: Contenedor de 6 metros de largo.

Fuente: Proinversión

Puertos con proceso de concesión en marcha

		(US\$ millones)
Paita	Piura	80
Salaverry	La Libertad	3
Chimbote	Ancash	61
Ilo	Moquegua	97
San Martín	Ica	11
Pucallpa	Ucayali	12
Yurimaguas	Loreto	7
Total		286

Fuente: Proinversión

Los problemas de los puertos no son sólo de falta de infraestructura sino también de gestión de las entidades encargadas. Tal es el caso del Callao, que por ser el puerto más grande del país, es donde es más palpable la falta de gestión. Allí, los problemas de congestión de naves (se demora entre 2 y 5 días para obtener muelle) y de bajo ritmo de operaciones (alrededor de 10 contenedores por hora) están generando que las navieras cancelen su paso por el Callao. Hay también un exceso de contenedores de transbordo (en perjuicio de los contenedores de exportadores e importadores locales), y procedimientos engorrosos que reducen la productividad del puerto. En esta línea, las autoridades han dispuesto lo siguiente: incremento del costo de tarifas de transbordo y reducción del plazo libre de almacenaje de 30 días libre a 10 días; dejar de arrendar algunos espacios del puerto a almaceneras para que puedan ser usados para el acopio de contenedores antes de su embarque; operar con grúas móviles en el muelle norte en tanto lleguen las grúas pórtico o de patio; eliminar pesajes innecesarios; facilitar el acceso al terminal mediante la habilitación de una nueva puerta de ingreso (N° 5) y el asfaltado de calles aledañas; tarifas portuarias reducidas y mejoras en las instalaciones del puerto General San Martín, en Pisco.

Referencias:

S. Djankov, C. Freund y C. Pham, *Trading on Time*, IMF and World Bank, 2006.

J. Guasch y J. Bogan, *Inventories and Logistic Costs in Developing Countries: Levels and Determinants, a Red Flag on Competitiveness and Growth*, INDECOPI, 2005.

J. Guasch y R. Polastri, en *Perú: la oportunidad de un país diferente: próspero, equitativo y gobernable*. Banco Mundial, 2006.

Potencial Agro exportador

38. Uno de los sectores en los que se ha concentrado el crecimiento de las exportaciones no tradicionales es el de productos agrícolas, cuyo valor se ha casi triplicado en los últimos cinco años y cuyo crecimiento contribuyó con 41 puntos porcentuales en el crecimiento de las XNT totales en ese período (2002-2007).¹⁶

39. Entre los productos agrícolas que explican el incremento de los montos exportados destacan, entre otros, los espárragos, la páprika, la alcachofa, la leche evaporada y los mangos frescos.

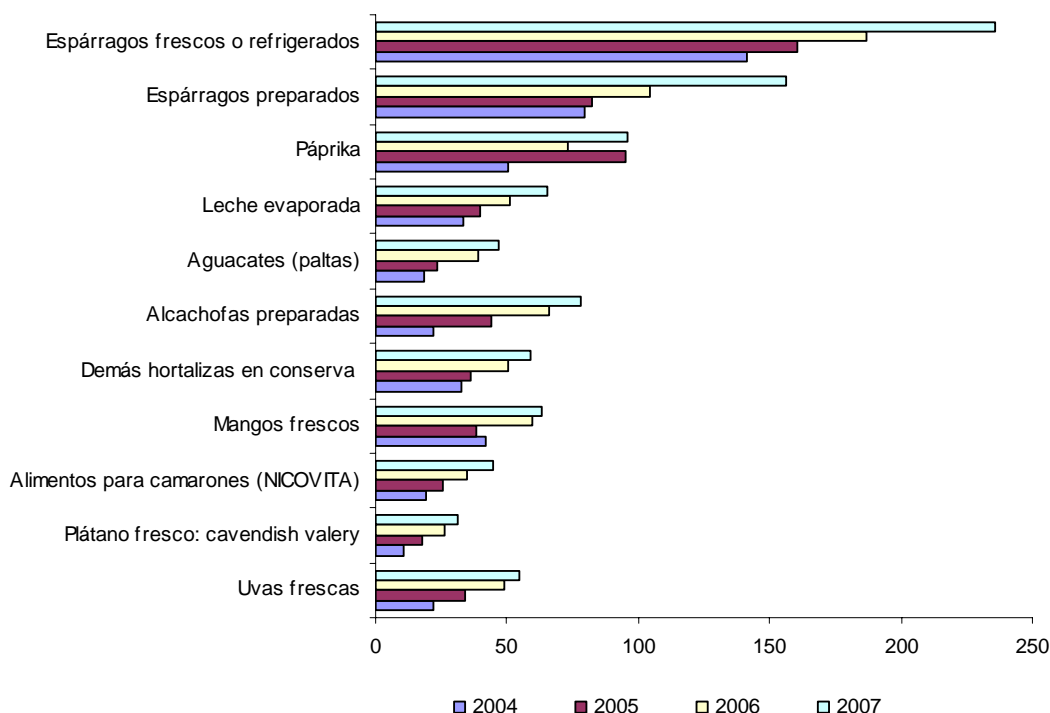
Los espárragos frescos o refrigerados cuentan actualmente con ventas anuales superiores a los US\$ 236 millones y productos como la páprika, la alcachofa, la palta, la leche evaporada y el plátano fresco aumentaron sus valores de exportación en más de 200 por ciento desde 2002. Cabe destacar que en el caso de productos como las alcachofas preparadas, los montos de exportación se han multiplicado por casi 40 veces durante el periodo 2002-2007.

¹⁶ Las exportaciones no tradicionales de productos agrícolas pasaron de US\$ 550 millones en el 2002 a casi US\$ 1 500 millones en el 2007.



Gráfico 14

Principales Exportaciones no Tradicionales de Productos Agrícolas
(Millones de US\$)



40. Varios factores contribuyen a explicar este importante crecimiento agro-exportador. Entre los más importantes se encuentran:

- La derogación del artículo 159° de la Constitución de 1979 que prohibía el latifundio y su reemplazo por el artículo 88° en la Constitución de 1993 donde se garantiza la propiedad privada en el agro. Esto ha favorecido la inversión privada en el sector y ha generado ganancias en productividad.
- La Ley de Promoción Agraria,¹⁷ que reduce el pago del Impuesto a la Renta a 15 por ciento y establece un régimen laboral especial que, entre otros beneficios, excluye el pago de gratificaciones y reduce el costo del despido arbitrario a la mitad (el costo del despido arbitrario en el sector agrario es de 15 días por año laborado, con un máximo de seis meses).
- La disponibilidad de tierras: en el país existen más de dos millones de hectáreas de tierras cultivables y actualmente sólo se utiliza alrededor de cinco por ciento en agroexportación.
- El aumento de los precios de exportación: de acuerdo con las estadísticas del FMI, los precios de los alimentos y de las materias primas agrícolas han crecido 44 y 31 por ciento, respectivamente. Así, entre el primer trimestre de 2006 y el tercero de 2007, el precio de la páprika ha subido 42,4 por ciento, el de la manteca de cacao 33,4 por ciento, el de la tara, 31 por ciento y el de

¹⁷ Ley N° 27360 del 30 de octubre de 2000.

los espárragos frescos 21,2 por ciento.¹⁸ Estos aumentos han hecho más rentable la inversión agrícola, lo que se ha reflejado en los volúmenes exportados.

- e. Otro factor que permitiría sostener la rentabilidad actual del sector agro-exportador es la diversificación de mercados de destino y de productos. En cuanto a los mercados de destino, en el 2002 se exportaba solo a 88 países, mientras que a octubre de 2007 se exporta a 131 países. Asimismo, la participación de los dos principales receptores de nuestros productos se ha reducido ligeramente: Estados Unidos y España, quienes representaban el 50 por ciento de nuestras exportaciones agropecuarias en el 2002, representaron el 45 por ciento en el 2007.

Así, ante la actual tendencia depreciatoria del dólar y las posibilidades de recesión en Estados Unidos, el contar con mercados alternativos en una moneda distinta al dólar actuaría como un amortiguador ante la caída de la rentabilidad.

En cuanto a la diversificación por productos, si bien los espárragos y la páprika explican el 33 por ciento de las exportaciones agrícolas, ha aparecido un buen número de productos que podrían alcanzarlos o hasta desplazarlos en importancia relativa debido a la potencialidad de crecimiento con la que cuentan. Dos medidas para determinar dicha potencialidad son el crecimiento obtenido en los últimos años y su participación en el mercado internacional, lo que se muestra en el siguiente cuadro.

- f. La variedad de climas, que permite la adaptación de cultivos con diferentes requerimientos ambientales en distintas zonas del país.

Al respecto, el crecimiento de la economía mundial ha estado determinado en gran medida por el crecimiento de países emergentes, lo que implica un aumento en la demanda de alimentos. Por su parte, el aumento de los precios del petróleo implica un aumento de la rentabilidad de la producción de sustitutos tales como el etanol, que se extrae del maíz y de la caña de azúcar. Asimismo, parte del aumento del precio de estos productos es trasladado a sustitutos en la producción tales como el trigo: una mayor proporción de tierras es usada para sembrar maíz y azúcar en detrimento del trigo.

- 41. Los productos que tienen el potencial más prometedor de la agro-exportación peruana son las alcachofas preparadas, las paltas, el pimiento, el plátano fresco, la páprika y las uvas frescas. El primero de estos productos ha registrado un crecimiento más que notable: se exportaban sólo US \$ 2 millones de alcachofas preparadas el año 2002 y para el 2007 la cifra se encuentra alrededor de los US \$ 80 millones. Adicionalmente, con una participación de mercado inferior al 5 por ciento, aún existen grandes posibilidades de crecer en el mercado mundial.

¹⁸ La páprika experimenta una recuperación en su precio después de reducirse 23 por ciento entre diciembre de 2004 y enero de 2006.



Cuadro 13
Exportaciones de los principales productos agrícolas no tradicionales - 2006
(Millones de US\$)

Productos	Exportaciones Peruanas (Mill. de US\$)	Exportaciones Mundiales (Mill. de US\$)	Participación Mundial (%)	Crecimiento de exportaciones 2002/2006
-Espárragos frescos o refrigerados	187	676	27,7	125%
-Espárragos preparados	105	319	32,8	23%
-Páprika	73	553	13,3	278%
-Alcachofas preparadas	65	2 111	3,1	3026%
-Mangos frescos	59	685	8,7	80%
-Demás hortalizas en conserva (ej. pimiento)	50	2 111	2,4	345%
-Uvas frescas	49	5 042	1,0	163%
-Aguacates (paltas)	39	913	4,3	696%
-Alimentos para camarones (NICOVITA)	36	6 342	0,6	205%
-Espárragos congelados	32	2 019	1,6	57%
-Plátano fresco: cavendish valery	27	6 526	0,4	329%
-Galletas dulces	20	5 936	0,3	74%
-Manteca de cacao: acidez media	15	2 695	0,6	71%
-Tara	12	37	32,5	184%

Fuente: Trade Map Perú

De acuerdo con los especialistas del sector, otros productos que podrían tener un crecimiento importante en el futuro son: la piña golden, los arándanos, el café orgánico, el aguaymanto, los cítricos y la posibilidad de vender etanol a partir de la caña de azúcar.

42. La evolución reciente de los principales productos de agroexportación es consistente con el crecimiento de mediano plazo exhibido durante la década (ver cuadro 14). Productos como los espárragos, las alcachofas, la páprika, la palta, el plátano fresco y las galletas dulces registraron un crecimiento anual del orden de 20 por ciento e, incluso superior durante el año 2007.
43. Si bien esta diversificación y potencialidad del sector agrario se apoya en los factores mencionados inicialmente, también existen elementos que podrían limitar o, por lo menos disminuir el crecimiento del sector. Al respecto, además de las limitaciones de infraestructura física y de gestión de puertos que son transversales a los sectores exportadores, existen otras limitantes específicas:
- La incertidumbre en la disponibilidad del recurso hídrico.
 - El minifundio: el 95 por ciento de los agricultores son minifundistas y el 45 por ciento de ellos son agricultores de sobrevivencia. En contraste sólo hay alrededor de 100 mil hectáreas tecnificadas. Por ello, se deben generar incentivos para una mayor concentración de la propiedad agrícola o para la asociatividad y para la negociación con las comunidades campesinas por el uso de sus tierras.
 - Las barreras fitosanitarias de algunos mercados, como el japonés. En este caso, es necesario definir protocolos de ejecución para superar estas barreras. En Chile, por ejemplo, se cuenta con un representante en la Agencia Norteamericana de Control Fitosanitario que otorga los certificados en el mismo país.

NOTAS DE ESTUDIOS DEL BCRP

No. 15 – 7 de marzo de 2008

Cuadro 14

PRINCIPALES BIENES EXPORTADOS: SECTOR AGROPECUARIO* 1/
(Millones de US\$)

	Diciembre				Anual			
	2006	2007	Flujo	var %	2006	2007	Flujo	var %
Espárragos frescos o refrigerados	26	29	4	14,1	187	236	49	26,1
Volumen (miles TM)	12	12	0	2,8	93	96	4	3,9
Precio (US\$/Kg)	2,2	2,4	0,2	11,0	2,0	2,4	0,4	21,4
Espárragos preparados	13	23	11	84,2	105	156	51	49,2
Volumen (miles TM)	5	8	3	46,9	47	59	12	25,3
Precio (US\$/Kg)	2,3	2,9	0,6	25,4	2,2	2,7	0,4	19,1
Páprika	5	7	2,1	41,6	73	96	23	31,1
Volumen (miles TM)	3	3	0,4	11,6	50	44	-6	-12,4
Precio (US\$/Kg)	1,7	2,1	0,5	26,8	1,5	2,2	0,7	49,5
Alcachofas preparadas	11	13	2	16,1	66	78	12	18,1
Volumen (miles TM)	5	6	1	16,2	30	35	5	17,3
Precio (US\$/Kg)	2,2	2,2	0,0	-0,1	2,2	2,2	0,0	0,7
Leche evaporada	4	5	1	21,6	51	65	14	26,6
Volumen (millones litros)	4	3	-1	-18,7	47	48	1	2,1
Precio (US\$/litro)	1,1	1,6	0,5	49,5	1,1	1,4	0,3	24,0
Mangos frescos	9	20	11	122,6	59	63	4	6,6
Volumen (miles TM)	12	26	14	115,5	83	82	-1	-0,6
Precio (US\$/Kg)	0,7	0,8	0,0	3,3	0,7	0,8	0,1	7,3
Uvas frescas	18	21	3	17,0	49	55	5	10,8
Volumen (miles TM)	10	8	-2	-15,8	28	26	-2	-7,2
Precio (US\$/Kg)	1,8	2,5	0,7	38,9	1,8	2,1	0,3	19,3
Aguacates (paltas)	0	0	0	60,8	39	47	9	22,1
Volumen (miles TM)	0	0	0	75,0	32	38	6	18,2
Precio (US\$/Kg)	1,3	1,2	-0,1	-8,1	1,2	1,3	0,0	3,2
Plátano fresco: cavendish valery	2	3	1	71,9	27	31	5	17,7
Volumen (miles TM)	4	6	2	42,6	57	65	8	14,7
Precio (US\$/Kg)	0,4	0,5	0,1	20,5	0,5	0,5	0,0	2,6
Espárragos congelados	3	4	1	27,0	27	30	4	14,0
Volumen (miles TM)	2	2	0	14,5	11	12	1	5,9
Precio (US\$/Kg)	2,2	2,5	0,2	10,9	2,3	2,5	0,2	7,6
Tara	2	3	1	31,3	21	27	6	30,2
Volumen (miles TM)	2	1,5	0	-7,3	16	16	0	-2,9
Precio (US\$/Kg)	1,4	2,0	0,6	41,7	1,3	1,7	0,4	34,2
Galletas dulces	1	3	1	84,1	20	25	5	23,9
Volumen (miles TM)	1	2	1	90,0	16	19	3	20,5
Precio (US\$/Kg)	1,3	1,3	0,0	-3,1	1,3	1,3	0,0	2,8
OTROS:								
Demás hortalizas en conserva (ej. pimiento)	8	7	-1	-16,1	51	59	9	17,5
Alimentos para camarones (NICOVITA)	3	4	1	27,1	35	45	10	29,4
Cebollas y chalotes frescos o refrigerados	3	4	1	42,1	17	22	6	33,2
Subtotal	109	147	38	34,9	826	1037	211	25,5
Total	140	190	50	35,7	1216	1503	288	23,7

*Principales productos a nivel de partida arancelaria a 10 dígitos.

1/ Los precios indicados son promedio, resultado de dividir el valor total de cada categoría sobre el total de volumen.



El Problema del Agua

El principal problema que enfrenta el sector agrícola es la disponibilidad del agua. De acuerdo con un informe del Banco Mundial el Perú cuenta con 77 600 m³/persona al año de agua dulce, la cifra más alta en América Latina. Sin embargo, enfrenta problemas para la administración del recurso debido a un inapropiado esquema de derechos de propiedad.

Al respecto, el artículo 1° del Decreto Ley N° 17752 (Ley de Aguas de 1969) establece:

“Las aguas, sin excepción alguna, son de propiedad del Estado; y su dominio es inalienable e imprescriptible. No hay propiedad privada de las aguas ni derechos adquiridos sobre ellas. El uso justificado y racional del agua, sólo puede ser otorgado en armonía con el interés social y el desarrollo del país.”

La aplicación de esta ley ha incentivado el establecimiento de precios de oferta de corto plazo. Es decir, aquellos que cubren sólo los costos de administración y mantenimiento de la infraestructura actual. Al respecto, consistente con este decreto, se han establecido Juntas de Usuarios las que adquieren permisos, licencias o autorizaciones para el uso del agua y establecen tarifas con tres componentes:

- Ingresos Junta de Usuarios
- Canon de Agua
- Amortización

El componente ingresos de Junta de Usuarios (CIJU) financia los costos de operación, conservación, mantenimiento y mejoramiento de los sistemas de riego y drenaje, así como los trabajos de protección de cuenca y costos de aplicación del sistema de recaudación de tarifa. El canon de agua está fijado invariablemente en un 10 por ciento del CIJU y constituye la parte de la tarifa que se paga al Estado por ser el agua patrimonio de la Nación. La amortización es también equivalente al 10 por ciento del CIJU y se paga al Estado por concepto de reembolso de las inversiones realizadas con fondos públicos en obras de regulación de riego. En Distritos de Riego que no cuenten con obras de regulación ejecutados con fondos del Estado, el valor de la tarifa es igual a la suma de los dos primeros componentes. Por ejemplo, el departamento de Ica cuenta actualmente con 5 Juntas de Usuarios de Riego, que establecen las siguientes tarifas para el uso de aguas superficiales:

Junta de Usuarios	Tarifa S/. X M ³
Junta de Usuarios de Riego “El Río de Ica” (Ica)	0.022540
Junta de Usuarios de Riego “La Achirana” (Ica)	0.022540
Junta de Usuarios de Riego de Chincha	0.018043
Junta de Usuarios de Riego de Pisco	0.013776
Junta de Usuarios de Riego de Palpa y Nazca	0.010332

Un adecuado sistema de derechos de propiedad del agua debería incentivar la creación de un mercado de aguas donde se establezca un precio para la misma. El establecimiento de un precio de mercado para el agua tendría dos efectos:

- a) Los agentes definirían los usos más eficientes del recurso. En el caso agrícola, esto significaría tanto el uso de tecnologías eficientes de riego, así como la búsqueda de cultivos menos intensivos en agua.
- b) Los incrementos del precio determinados por aumentos de la demanda incentivarían la inversión en obras que incrementen la disponibilidad del recurso.

Las principales condiciones para la creación de este mercado son:

- i) Establecer los derechos asociados a la extracción, uso, aprovechamiento, y transferencia de este recurso natural. Al respecto, se podría establecer un canon por el uso del agua, cuyos ingresos en lugar de ser destinados al gobierno central sean destinados a la región de donde se extrae el recurso, de manera similar al caso de la minería.
- ii) Crear un mecanismo de concesiones que reemplace a las licencias y permisos.
- iii) Garantizar la participación privada tanto en la administración como en la inversión en obras de infraestructura.

Potencial del Sector Forestal

44. **El Perú cuenta con 75,5 millones de hectáreas de bosques naturales, lo que lo ubica como el noveno país en el ámbito mundial** con superficie forestal y el segundo en Sudamérica.¹⁹ Sin embargo, en el año 2007 Perú sólo ha exportado US\$ 200 millones (0,1 por ciento del comercio mundial), principalmente madera aserrada de bosques naturales, a los mercados de Estados Unidos, México y China, y su balanza comercial forestal (incluyendo manufacturas de papel y cartón) es deficitaria en US\$ 223 millones. Este bajo nivel de exportaciones refleja la poca inversión en el sector, resultado de las malas políticas forestales de los últimos 25 años, como por ejemplo la falta de una adecuada definición de los derechos de propiedad sobre el recurso, y que incentivaron el desorden y la ilegalidad, la depredación de los bosques y la disociación del bosque con la industria.²⁰

Cuadro 15

Balanza comercial forestal

(millones de dólares)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007 proy
MADERAS, PAPELES, Y SUS MANUFACTURAS	-122	-152	-136	-151	-153	-223
Madera en bruto o en láminas	84	78	89	114	158	148
Artículos impresos	-14	-11	-3	2	4	5
Manufacturas de papel y cartón	-186	-210	-219	-264	-296	-339
Manufacturas de madera	-5	-11	-6	-6	-16	-30
Muebles de madera, y sus partes	2	5	7	6	1	-3
Resto	-3	-4	-3	-4	-4	-5

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

45. Con 27 m³ de aprovechamiento por hectárea²¹ y 30 millones de hectáreas de superficie forestal de maderas comerciales, **según cálculos de ADEX, el Perú dispone de 810 millones de m³ de madera comercial en estado maduro listo para ser cosechado, con un valor aproximado de US\$ 45 360 millones.** Un aprovechamiento ordenado de este potencial, en un ciclo de corta de 20 años, podría generar un ingreso anual por exportaciones de US\$ 7 087 millones, mediante la utilización de 1' 500, 000 hectáreas al año, y la creación de 2' 160, 000 puestos de trabajo (540, 000 directos y 1' 620, 000 indirectos)²².

46. Adicionalmente, el Perú dispone de 9,7 millones de hectáreas de tierras aptas para reforestación (7,5 millones de hectáreas en la selva, 2,5 millones de hectáreas en la sierra y 0,5 millones en la costa)²³, las que deberían servir para

¹⁹ Elsa Galarza y Karlos La Serna, "Las Concesiones forestales en el Perú: como hacerlas sostenibles? Universidad del Pacífico, en La política forestal en la Amazonía andina", editado por Roxana Barrantes, Diego Burneo, Juan Carlos Chavez, Fander Falconi y Elsa Galarza, CIES, 2005.

²⁰ Elsa Galarza, ob. cit.

²¹ El potencial de volumen maderable por hectárea en Perú es de 49 m³. INRENA aprueba hasta 27 m³. En la actualidad en Perú se aprovecha 5 m³ por hectárea, mientras Bolivia aprovecha 11 m³ por hectárea, Costa Rica 15 m³ por hectárea, Brasil 30 m³ por hectárea e Indonesia 60 m³ por hectárea.

²² ADEX.

²³ Fondebosque (2003), "Descripción del sector forestal (Informe elaborado para el Estudio de la OIMT: Restricciones y limitaciones para el manejo sostenible de los bosques en el Perú)"



el desarrollo de plantaciones forestales, las cuales ofrecen un mayor rendimiento que los bosques naturales, la producción de madera para una amplia variedad de usos y la disminución de la presión sobre los bosques naturales y la deforestación.

47. En el Perú no existen plantaciones forestales. Casi todos los países latinoamericanos han desarrollado plantaciones forestales, siendo los casos más exitosos los de Brasil (5 millones de hectáreas, exporta US\$ 6 000 millones anuales y da ocupación a 4 por ciento de la fuerza laboral) y Chile (2 millones de hectáreas, exporta US\$ 3 000 millones y ocupa 2,3 por ciento de la fuerza laboral).²⁴ Otros países con plantaciones forestales son México, Argentina, Uruguay, Panamá y Guatemala.
48. Inversionistas y diversos técnicos ligados al sector forestal opinan que los mayores limitantes para el desarrollo de plantaciones forestales en el Perú son la inadecuada asignación de derechos de propiedad, la falta de financiamiento e insuficiente infraestructura, y enfatizan el primer punto. Se señala que éstos son negocios de muy larga maduración y mucho riesgo, y que sólo la propiedad privada de las tierras (y no la concesión) puede mitigar adecuadamente los riesgos y atraer la inversión y el financiamiento, como ha ocurrido en los países donde éstas han prosperado. Se destaca también que, a pesar de que constituyen tierras para cultivar (cultivos forestales) no reciben el mismo trato que las tierras para agricultura.
49. El Poder Ejecutivo ha enviado al Congreso el Proyecto de Ley N° 840/2006-PE que plantea una mayor promoción de la inversión privada en reforestación mediante tres medidas: i) Permitir la adjudicación en venta con compromiso de inversión, mediante subasta pública, de las tierras forestales sin cubierta boscosa y/o eriazas; ii) liderazgo de PROINVERSIÓN en el diseño y la conducción del proceso de promoción privada en esta materia; iii) extender el área de terrenos a adjudicarse desde 10 000 a 40 000 hectáreas.
50. Actualmente, la única forma de ingresar al sector forestal es mediante el otorgamiento de concesiones, las que están suspendidas a la espera de la reglamentación de la ley N° 28852, Ley de Promoción de la Inversión Privada en Reforestación y Agroforestería, de julio del 2006.
51. A la fecha se han concedido 7,5 millones de hectáreas de bosques de producción permanente (de 24,9 millones de hectáreas a ser ofrecidas): en Madre de Dios (1 292 000 hectáreas), Ucayali (3 400 000 hectáreas), San Martín (500 000 hectáreas), Huánuco (2 514 000 hectáreas) y Loreto (2 514 903 hectáreas).
52. Los problemas que afectan la competitividad de las concesiones son diversos, siendo los principales la inadecuada infraestructura (los costos de transporte son muy elevados y la infraestructura actual no permitiría el desarrollo de todo el potencial forestal); falta de financiamiento formal (lo que tiene un efecto significativo en el desempeño actual de las concesiones); escasa capacitación de los concesionarios en gestión empresarial; debilidad institucional (falta de vigilancia y sanción); falta de mecanismos que aseguren el derecho de

²⁴ Miguel Pisfil Capuñay, "Perspectiva del Estado en el ejercicio de nuevas políticas públicas en el Perú", Revista de la Facultad de Economía de la Diversidad Nacional Mayor de San Marcos, 2006.

propiedad de los concesionarios que garanticen la seguridad de las concesiones y que minimicen el impacto de los problemas sociales que afectan a la Amazonía; falta de información sobre especies con potencial comercial y el desarrollo de tecnología para el aprovechamiento primario y secundario con vinculación con la industria en los mismos aserradores (se puede ahorrar en costos de transporte si se transporta la madera terminada y seca en vez de transportar madera húmeda).²⁵

Implementación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos

El reciente Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos (TLC) ofrece un mercado importante para aumentar la colocación de nuestros productos forestales, pero para ello el Perú deberá implementar una serie de reformas en la organización del sector (la mayoría de las cuales tendrían que haber sido hechas con o sin TLC, pues servirán para alcanzar futuros acuerdos comerciales con la Unión Europea, China y otros países), las que están contenidas en el anexo 18.3.4 de dicho tratado, y que se resumen a continuación:

- a. Realizar un inventario integral que determine la distribución geográfica, densidad, tamaño, estructura, edad-clase y dinámica de regeneración, de las especies de árboles enumeradas en cualquier Apéndice de la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES).
- b. Diseñar sistemas para verificar el origen legal y la cadena de custodia para las especies de árboles enumerados por la CITES, que permita rastrear de manera confiable los especímenes desde la extracción, hasta su transporte, procesamiento y exportación.
- c. Realizar estudios técnicos para determinar los rendimientos de los productos, a fin de calcular con precisión los factores de conversión e informar las decisiones sobre las cuotas de exportación.
- d. Establecer una cuota de exportación anual de caoba de hoja ancha (consistente con las recomendaciones de CITES) y que sólo incluya la caoba extraída por las Comunidades Nativas o concesiones de INRENA que hayan aprobado el plan operativo anual.
- e. Aumentar las sanciones penales y civiles a la violación de leyes y normas relacionadas con la extracción y comercio de productos madereros.
- f. Creación de una institución independiente y separada (OSINFOR) cuyo mandato será la supervisión de todas las concesiones y permisos madereros.
- g. Identificar un punto focal en el gobierno del Perú, con autoridad y personal suficientes para investigar las infracciones a leyes y normas para el manejo del sector forestal.
- h. Elevar el número de supervisores.
- i. Eliminar la corrupción entre los funcionarios encargados del manejo de los bosques.

Potencialidad del Sector Pesca

53. La reciente evolución del sector pesquero no tradicional se ha caracterizado por el crecimiento de la producción para consumo humano directo tanto en productos congelados (moluscos y pescados) como en conservas. En los últimos 5 años se ha efectuado importantes inversiones en plantas de productos congelados, por lo que se estima un gran potencial de crecimiento, especialmente en especies como jurel y caballa. En conservas, recientemente

²⁵ Elsa Galarza, obra citada.

se ha intensificado los envíos de sardinas de anchoveta, supliendo con ello la escasez de cardúmenes para sardinas a nivel mundial. Cabe indicar que la pesca de anchoveta para sardina se realiza de modo artesanal (por ley), y en consecuencia no está sujeta a veda.

54. A nivel de productos, los moluscos y crustáceos congelados son el principal producto pesquero. No obstante, los envíos de preparaciones en conservas y de pescado congelado se han incrementado considerablemente entre el 2005 y el 2007, convirtiéndose en los productos más dinámicos de este sector.

Cuadro 16

Exportaciones de productos pesqueros no tradicionales
(Millones de dólares)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007 1/	Var. % 2007/2002
Productos	163.8	205.0	277.1	322.7	432.8	452.3	176.1
Crustáceos y moluscos congelados	74.4	109.5	142.7	181.9	202.0	203.1	173.0
Pescado congelado	56.2	40.9	61.8	72.3	92.3	104.9	86.6
Preparaciones y conservas	25.7	46.1	60.7	55.6	120.7	116.4	353.3
Pescado seco	5.5	5.6	6.3	8.4	11.5	13.6	146.6
Resto	2.0	2.7	5.6	4.6	6.4	14.4	609.5

1/ A Noviembre

Fuente: Nota semanal BCRP

55. También se ha realizado inversiones en acuicultura y piscicultura, para especies como las conchas de abanico, langostinos, trucha y tilapia. El Perú tiene ventajas comparativas en el cultivo de conchas de abanico, pues éstas demoran en crecer la mitad del tiempo que las criadas en Chile. El destino principal de las conchas de abanico sería el mercado chino, que representa el 60 por ciento del mercado. Actualmente los márgenes en acuicultura son altos debido al exceso de demanda por sus productos, situación que se espera se mantenga en los próximos años.
56. Se advierte un cambio en el enfoque del negocio de pesca artesanal, que prioriza el análisis de los mercados con el objetivo de ofrecer un producto acorde con los patrones de consumo de los diversos consumidores. En el mercado de conservas, la competencia se orienta hacia diferenciación de producto, a través de nuevas presentaciones, combinaciones y especies. La tendencia en el consumo de productos saludables, abundantes en proteínas y vitaminas, favorecería al sector en los próximos años.
57. Los países africanos son destinos naturales para nuestros productos congelados, que contienen alto valor nutritivo y bajo costo, pudiéndose alcanzar un gran volumen de ventas. Europa y Asia por su parte se presentan como demandantes de productos más finos.
58. El principal limitante suele ser la disponibilidad de la materia prima (jurel y caballa principalmente) durante ciertas etapas del año, lo cual impide a las empresas atender a toda la demanda. Sin embargo, esto último puede ser atenuado a partir de nueva tecnología que permita mejorar los niveles de extracción, y complementado con la coordinación entre diversas empresas para la pesca en masa de especies movedizas (jurel). Simultáneamente, se necesitan

estudios sobre el jurel y caballa, que provean información acerca de su disponibilidad, pues podría generarse una explotación ineficiente (depredación) del recurso.

59. El alza en el precio del petróleo y los envases (hojalata) limitan también la competitividad de los productos pesqueros. En vista de ello, varias empresas están migrando al uso del gas, aunque no todas podrán hacerlo por no contar con un proveedor disponible.
60. Actualmente, la ley impide que la flota industrial pesque anchovetas para sardinas, reservando su captura a la flota artesanal. Sin embargo, para la mejor explotación del recurso, algunas empresas están trabajando directamente con los artesanales en mejorar y ampliar sus bodegas, tecnificarlos y darles financiamiento.
61. No todas las empresas cuentan con tecnología de última generación, lo cual resulta crítico en el negocio de conservas, que tiene márgenes muy pequeños.

Potencialidad del Sector Textil

62. En años recientes, una característica particular de las empresas textiles es que se encuentran produciendo prendas más sofisticadas, de mayor calidad, y con acabados más finos, en detrimento del volumen de exportación. Este fenómeno es consecuencia de la mayor competencia de textiles provenientes de la India, China y Vietnam que atienden a gran escala pero con productos estándares de bajo precio. La flexibilidad de las empresas peruanas ha permitido una ventaja comparativa para poder ajustarse a diferentes pedidos que no pueden ser atendidos por otros mercados.
63. Entre los principales productos textiles destacan las camisetas de todo tipo, las cuales representan más del 34 por ciento del total del valor exportado, mientras que las camisas de punto mantienen una participación cercana al 20 por ciento. A diferencia de los sectores agrícola y químico, este sector, con la excepción de la venta de trajes, conjuntos y chaquetas, no registra productos con incrementos considerables entre año y año, lo cual es congruente con un sector más desarrollado que además enfrenta la competencia considerable de países del Asia.

Cuadro 17

Exportaciones de productos textiles (Millones de dólares)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Var. % 2007/2002
Productos	677	823	1092	1275	1471	1730	155.7
Prendas de vestir y otras confecciones	532	655	887	1063	1208	1405	164.0
Tejidos	49	54	64	71	95	138	179.1
Fibras textiles	47	56	67	67	81	92	93.7
Hilados	48	59	74	75	87	95	99.6

Fuente: Nota semanal BCRP

64. Ante la fabricación de productos de mayor calidad, los precios de algunos productos textiles presentan una tendencia creciente desde fines de 2004. Así,

los precios de productos a base de lana y camisetas registraron crecimientos de 18 y 13 por ciento anual entre el 2004 y el 2007, respectivamente. Otros productos como los jerseys y los trajes de sastre presentan incrementos más recientes, cercanos al 10 por ciento anual en los 2 últimos años.

65. Uno de los productos que puede tener un gran potencial de crecimiento es el de ropa para bebés, en el que la calidad y suavidad de nuestro algodón nos permitiría una cierta ventaja. Sin embargo, actualmente sólo pequeñas empresas se estarían especializando en éste nicho de mercado.
66. En los últimos años, los textiles peruanos han ido evolucionando hacia unos de mayor valor agregado. Para éste propósito, algunas empresas han incorporado un staff de diseñadores, que en ciertos casos deben pertenecer al país de destino de las exportaciones debido al conocimiento de los gustos y preferencias del consumidor.
67. Cabe señalar que con la firma del TLC, el algodón americano (hilo) tendrá arancel cero, lo cual podría abaratar los costos de producción e incrementar la competitividad de las exportaciones peruanas.
68. Las limitantes del sector son:
 - a. La falta del insumo principal, el algodón. Actualmente, muchas de las empresas pueden exportar a EUA porque, de acuerdo a las condiciones actuales, sólo pueden ingresar libres de arancel productos que cuenten o con algodón peruano (pyma) o algodón americano. En ese sentido, ante el hecho que la siembra de algodón sólo resulta rentable si es efectuada en grandes extensiones, las pequeñas dimensiones en promedio de las parcelas peruanas resultan poco atractivas.
 - b. Ineficiente logística aduanera. El retiro del bien importado de Aduanas demora hasta 5 días, por lo que las empresas de confección textil se ven obligadas a comprar sus insumos a proveedores locales, con mayores costos que los insumos importados, para poder cumplir con los plazos de entrega.
 - c. La ausencia de marcas propias y el trabajo por encargo. Esta práctica empresarial tiene varias consecuencias: i) resta la posibilidad de obtener mejores condiciones para los productos peruanos, obligando a trabajar con clientes que cuentan con poder de mercado o con intermediarios que recortan los márgenes, ii) limita las posibilidades de diversificación de las empresas (textiles y de confecciones) en términos de mercados pues no depende de ellas la posibilidad de llegar a un mayor número de países de destino, iii) limita las posibilidades de diversificación en términos de productos y diseños debido a que se trabaja de acuerdo a los pedidos que son de productos estándares o de modelos diseñados en el exterior, y iv) ante cambios en los costos de producción o reducciones en el tipo de cambio, las empresas no pueden reajustar sus precios en dólares ante un poder de negociación muy bajo.

En suma, se puede argumentar que es este factor el que hace que la rentabilidad de este sector sea más sensible que la de otros sectores al tipo de cambio y a la competencia. Así por ejemplo, ante los menores precios de



los textiles asiáticos, son los intermediarios quienes han ido migrando de abastecedores en desmedro de países como el Perú.

- d. La ausencia de capacitación técnica. Habitualmente las empresas del sector contratan capital humano de baja productividad que aprende el trabajo en la práctica, tras pasar por un periodo previo de capacitación. La ausencia de un centro de capacitación obliga a las empresas a incurrir en costos de capacitación y aprendizaje, restándoles productividad. Asimismo, en las áreas técnicas que requieren personal altamente calificado, no existen ingenieros textiles formados en el Perú. Las empresas deben recurrir a personal del exterior, incrementando así los costos laborales.
- e. La posibilidad de entrar al mercado europeo es baja tanto por la competencia de textiles de otros países como por las dificultades de transporte. La tendencia señala que los intermediarios están ubicando sedes de acopio en países cercanos al mercado europeo (i.e, Bangladesh) que desvían el comercio hacia productos de menor precio. Además, existen países con mejor posición geográfica que el Perú, en un mercado que los costos de transporte pueden determinar la elección por uno u otro proveedor. Así, en la actualidad hay muy pocas frecuencias de buques hacia Europa y los buques grandes que van a Europa no entran al puerto del Callao, lo cual resta competitividad a las exportaciones peruanas.

Potencialidad del Sector Químico

69. Las exportaciones de productos químicos sumaron US\$ 803 millones en el año 2007, lo que representó un crecimiento de 33 por ciento con respecto al mismo periodo del 2006, destacando el rubro de Productos químicos orgánicos e inorgánicos (40 por ciento) y el de Aceites esenciales, productos de tocador, y tensoactivos (41 por ciento), representando ambos sectores el 40 por ciento de los envíos. La mayor parte de las exportaciones se dirigieron a países sudamericanos como Colombia (14 por ciento), Chile (13 por ciento), Ecuador (11 por ciento), Bolivia (10 por ciento) y Venezuela (9 por ciento), aprovechando las ventajas arancelarias que ofrece la Comunidad Andina, así como a Estados Unidos (6 por ciento), Países Bajos (4 por ciento), Brasil (4 por ciento), Argentina (3 por ciento), Alemania, Reino Unido, Guatemala, España y China, entre otros. Según Adex, las principales empresas del sub-sector trabajan en un 80 por ciento de su capacidad instalada.

Cuadro 18

Exportaciones de productos químicos
(Millones de dólares)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007 1/	Var. % 2007/2002
Productos	256	316	415	538	601	720	181.4
Productos químicos orgánicos e inorgánicos	52	65	78	109	179	227	334.5
Artículos manufacturados de plástico	55	54	58	85	83	93	68.9
Materias tintóreas, curtientes y colorantes	39	47	57	58	64	62	58.7
Manufacturas de caucho	26	27	33	34	43	42	58.9
Aceites esenciales, prod.de tocador y tensoactivos	36	59	82	98	56	72	99.6
Resto	47	65	107	153	178	225	373.6

1/ A Noviembre

Fuente: Nota semanal BCRP



70. En el rubro que ha experimentado mayor crecimiento, Productos químicos orgánicos e inorgánicos, la mayor participación en el volumen exportado la tienen los óxidos metálicos de zinc, cromo, manganeso y hierro (35 por ciento), los sulfuros, polisulfuros, hidrosulfuros y sulfoxilatos (17 por ciento), ácidos inorgánicos y compuestos de ácido inorgánico (13 por ciento).
71. La industria química del Perú produce alrededor de 200 sustancias, y su crecimiento se ve impulsado principalmente por la actividad aurífera y cuprífera, la agricultura y la construcción (demandantes de solventes químicos, de abonos compuestos y de PVC, respectivamente) y del crecimiento textil.
72. Tenemos amplias posibilidades para exportar y sustituir en forma competitiva ciertas importaciones, con productos relacionados con diversos sectores, como el caso del etanol y la industria azucarera, la petroquímica del gas de Camisea y los fosfatos de Bayovar; la agroindustria de transformación y conservación de alimentos, y la industria de productos orgánicos.
73. Entre las fortalezas del sector se encuentran la abundancia de materias primas mineras para la industria química básica y para colorantes naturales, el gas de Camisea, el alto grado de especialización de empresas, ubicación geográfica, y estrategias para atender mercados de la costa del Pacífico (Estados Unidos, Ecuador, Colombia, Chile, Centroamérica y México).
74. Entre las debilidades se encuentran la atomización de la oferta, una elevada dependencia de insumos importados, escasa inversión en investigación, escasa vinculación entre universidad y empresa, trabas institucionales y lentitud en otorgamiento de certificaciones de sanidad. Además de sobrecostos por uso de insumos y productos químicos fiscalizados, deficiencias en infraestructura y una escasa cultura exportadora.

VII. Comentarios finales

75. Un aspecto final a tener en cuenta es el de la prioridad que deben tener las políticas públicas que promueven la competitividad de la economía. La tendencia creciente hacia la globalización del comercio y de los flujos de capitales abre enormes posibilidades a economías con un gran potencial como la peruana, sin embargo también impone retos importantes y urgencias.

En particular, la mayor integración mundial genera que aquellos sectores cuya rentabilidad depende en buena medida de la competitividad cambiaria sean cada vez más frágiles y volátiles, afectando su sostenibilidad. Al respecto, los tipos de cambio a nivel mundial reflejan cada vez más las tendencias globales y los bancos centrales locales tienen cada vez menos capacidad para afectar su trayectoria. Por esta razón, las políticas públicas que buscan potenciar el sector exportador deben concentrar sus esfuerzos en factores con impacto permanente en la productividad y la competitividad de las empresas. El presente informe alerta sobre la urgencia de acelerar reformas y políticas públicas que permitan:

- a) Reducir la brecha en infraestructura, en particular la portuaria. Sin puertos mejor gestionados y modernos con costos de operación competitivos no es sostenible el ritmo de crecimiento actual de las XNT.



NOTAS DE ESTUDIOS DEL BCRP

No. 15 – 7 de marzo de 2008

- b) Asignar derechos de propiedad sobre recursos naturales claves, de tal forma que se incentive la inversión y participación del sector privado en la creación de mercados para factores como el agua, la madera y las tierras.
- c) Simplificar y agilizar los procedimientos de exportación.

Además, este informe reconoce que es necesario mantener ciertas condiciones básicas como parte integral del proceso de mejoramiento de la competitividad, tales como:

- a) Estabilidad macroeconómica
- b) Política de apertura comercial, a través de la firma de tratados de libre comercio con un mayor número de economías.
- c) Estricto respeto a la propiedad privada.

**Departamento de Políticas del Sector Real
Subgerencia de Política Económica
Gerencia Central de Estudios Económicos
7 de marzo del 2008**

