

---

**RECUADRO 3**  
**EXPORTACIONES NO TRADICIONALES:**  
**CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN (1996 – 2011)**

La literatura económica resalta el rol del crecimiento y de la diversificación de las exportaciones con valor agregado como factor para el crecimiento económico sostenido<sup>5</sup>: contextos de creciente apertura y diversificación comercial se fundamentan en firmas domiciliadas en el Perú que generan procesos más eficientes, realizan innovaciones, adaptan tecnología, adoptan patrones de calidad más exigentes e invierten en capital físico y humano, entre otros.

Las exportaciones no tradicionales (XNT) pueden definirse como aquellos productos de exportación que tienen mayor grado de transformación o aumento de valor agregado. En comparación a las exportaciones tradicionales (XT) que se centran en la explotación de recursos primarios, las XNT tienden a generar un mayor impacto sobre el PBI, la productividad, los ingresos y el empleo. Durante los últimos quince años, el Perú registra una evolución de las XNT que se caracteriza precisamente por crecimiento y diversificación.

**Crecimiento de las Exportaciones con Valor Agregado**

El Perú es un país de creciente apertura comercial: la suma de exportaciones e importaciones de bienes y servicios como porcentaje del PBI registra niveles sin precedentes al incrementarse de 31,2 en 1996 a 53,4 por ciento en 2011. Las exportaciones tienen un rol significativo en la explicación de la creciente apertura comercial al registrar una tasa de crecimiento real promedio de 7,1 por ciento anual, superior al crecimiento del PBI durante el mismo período (4,9 por ciento).

Este crecimiento de las exportaciones se debe parcialmente al positivo desempeño de las XNT. Entre 1996 y 2011 estos productos registraron un crecimiento promedio anual de 13,1 por ciento:

---

5 Diversos estudios sugieren que la apertura comercial es un factor positivo para el crecimiento de la productividad y de la economía (Edwards, 1997; Frankel y Romer, 1999). De otro lado, la literatura resalta el rol de la diversificación de la oferta exportable como medio para reducir riesgos y disminuir la inestabilidad de los flujos de comercio (Ghost y Ostry, 1994; Bleaney y Greenaway, 2001). Asimismo, estudios varios sugieren que la concentración de las exportaciones en un limitado grupo de productos (e.g. bienes primarios) puede tener un efecto negativo para el crecimiento económico (Sachs y Warner, 2000; Al-Marhubi, 2000; Hesse, 2006; Lederman y Maloney, 2007; Illescas y Jaramillo, 2011).





el valor de las XNT más que se sextuplicó durante los últimos 15 años y actualmente supera los US\$ 10 mil millones (de US\$ 1 590 millones en 1996 a US\$ 10 130 millones en 2011). A diferencia de las XT, la evolución del valor de las XNT se explica principalmente por crecimiento de volumen que refleja una creciente penetración real de productos peruanos con valor agregado en los mercados internacionales.

### Diversificación de las Exportaciones con Valor Agregado

La diversificación de las XNT puede observarse en dos dimensiones: hacia nuevos mercados y mediante nuevos productos. De acuerdo a la evolución de los últimos quince años, en el Perú la diversificación se caracteriza por una agresiva expansión de la oferta exportable mediante nuevos productos. Así el 29 por ciento (US\$ 2 980 millones) del valor total de las XNT en 2011 corresponde a sub-partidas arancelarias (proxy de productos) que no se exportaban en 1996.

#### EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES SEGÚN PAÍS DE DESTINO (Millones de US\$)

País	1996	2001	2006	2011	Var.96/11 Flujo
Estados Unidos	482	793	1 760	2 340	1 858
Venezuela	58	115	328	892	834
Colombia	83	113	396	824	741
Ecuador	58	96	229	615	557
Chile	73	138	233	594	521
España	101	147	299	485	384
Países Bajos	71	40	149	430	359
Bolivia	77	90	180	428	351
Brasil	36	50	149	353	317
China	3	20	137	331	328
Francia	44	48	157	232	188
México	30	64	127	218	188
Italia	36	50	126	188	152
Alemania	94	59	78	178	84
Reino Unido	36	40	103	169	133
Bélgica - Luxemburgo	32	11	47	143	111
Argentina	20	16	40	136	116
Japón	68	48	73	134	66
Canadá	13	16	43	96	83
Corea Del Sur	14	13	48	94	80
Panamá	12	24	28	91	80
Hong Kong	25	18	38	81	56
Haití	0	9	39	72	72
Rep. Dominicana	3	13	29	59	57
Rusia	3	3	6	59	56
Resto	162	216	577	1 251	1 089
<b>Total</b>	<b>1 590</b>	<b>2 183</b>	<b>5 279</b>	<b>10 130</b>	<b>8 541</b>

Fuente: Aduanas. Elaboración: BCRP.

Con respecto a la diversificación por destino, en los últimos 15 años, el número de países a los cuales el Perú vende XNT se incrementó de 139 a 183 países. Si bien en 1996 el Perú ya registraba una significativa diversificación en términos de mercados de destino, actualmente 44 nuevos países importan productos peruanos con valor agregado. No obstante, los nuevos destinos importan montos relativamente pequeños de XNT (US\$ 53 millones en total en 2011).

Por esta razón, los principales destinos para las XNT en 2011 son similares a los principales destinos para 1996: Estados Unidos y los miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN, incluyendo Venezuela) siguen siendo destinos muy importantes para el Perú, pues su contribución al crecimiento fue de 52 por ciento. Otros destinos que han contribuido de manera significativa al crecimiento de las exportaciones no tradicionales son Chile (US\$ 594 millones en 2011), España (US\$ 485 millones), Países Bajos (US\$ 430 millones), Brasil (US\$ 353 millones), China (US\$ 331 millones), Francia (US\$ 232 millones) y México (US\$ 218 millones). Mediante el crecimiento de las exportaciones no tradicionales experimentado por estos países se explica más del 75 por ciento del crecimiento registrado desde 1996.

Es importante destacar también el crecimiento de las XNT a algunos países que no eran destinos principales en 1996 y en 2011 están entre los 25 destinos más importantes; entre ellos, China, Corea del Sur, Canadá. Coincidentemente, todos estos países suscribieron acuerdos comerciales con el Perú durante los últimos años.

Como se mencionó previamente, la diversificación de las XNT peruanas se explica principalmente por nuevos productos. En 1996 se exportaban 2 676 partidas diferentes mientras que en 2011 este número llegó a 4 429 (crecimiento de 65 por ciento). En estas 1 753 nuevas partidas se concentran el 29 por ciento de las XNT de 2011.

A nivel de las principales 50 sub-partidas de exportación no tradicional, es claro que su composición ha cambiado significativamente entre 1996 y 2011. La evolución de las principales líneas de exportación se caracteriza por:

- **Diversificación:** de las 50 sub-partidas arancelarias con mayor valor de exportación en 2011, 15 no registraban exportación en 1996. Estas sub-partidas registran un valor de exportación de US\$ 1 265 millones que corresponde al 15 por ciento del crecimiento total del período.
- **Crecimiento agresivo:** entre las principales 50 sub-partidas arancelarias se identifican 17 que registran un crecimiento acumulado superior al 5 000 por ciento (28 por ciento de crecimiento promedio anual). Entre estas sub-partidas se registran US\$ 1 899 millones que explican el 22 por ciento del crecimiento total del período.



**EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES SEGÚN PRODUCTO**  
(Millones de US\$)

Producto	1996	2001	2006	2011	Var.96/11 Flujo
Uvas frescas	4	11	51	301	297
Alambrón de cobre	25	40	242	298	273
Espárragos frescos	27	64	187	292	266
Fosfatos de calcio sin moler	1	0	0	236	235
Pota congelada	0	29	91	231	231
Otros t-shirts de algodón (hombres y mujeres)	0	23	82	200	200
Zinc: menor grado de pureza	0	1	99	200	200
Pota en conserva	1	1	56	199	198
T-shirts de algodón - monocromicos (hombres y mujeres)	60	83	212	174	114
Paltas frescas	0	3	39	164	164
Espárragos preparados	92	81	105	141	49
Conchas de abanico congeladas	0	11	37	135	135
Lacas colorantes (Laca carmin)	20	11	20	131	111
Alcachofas en conserva	0	1	66	123	123
Otras placas, láminas hojas y tiras de polímeros de propileno	0	0	0	119	119
Mangos frescos	11	27	59	115	104
Alimentos para camarones y langostinos	0	10	35	94	94
Leche evaporada	1	5	52	94	93
Páprika entera	0	16	74	87	87
Ácido sulfúrico	6	3	3	87	80
Polos y camisas de algodón (hombres) - con abertura parcial (monocromicos)	33	19	37	85	51
Óxido de Zinc	7	7	60	82	75
Materias colorantes de cochinillas (ácido carminico)	7	5	16	82	75
Demás pescados congelados (ej, anchoveta y pejerrey)	0	0	0	78	78
Pisos cerámicos	4	4	19	69	65
Pimiento piquillo preparadas	0	0	0	66	66
Banano orgánico	0	2	27	64	64
Cacao crudo: otros usos	0	0	0	63	63
Colas de langostinos con caparazón congeladas	33	6	34	58	25
Barras de cobre refinado	3	13	28	57	54
Filetes congelados del resto de especies de merluzas	0	0	0	56	56
Tablillas y frisos para parqués de otras especies	0	0	0	56	56
Artículos para el transporte o envasado de plástico	1	31	49	56	55
Demás polos y blusas (mujeres / niñas)	12	18	61	56	44
Lámina de polietileno impresa	0	1	16	56	56
Barras de hierro para construcción	3	7	21	55	52
Demás hortalizas preparadas en vinagre (ej, Jalapeños)	0	2	11	50	50
Fideos	0	6	10	49	48
Otros compuestos de plata	0	0	3	48	48
Politereftalato de etileno	0	0	12	48	48
Espárragos congelados	12	15	27	48	36
Polos y camisas de algodón (hombres) - con abertura parcial (policromicos)	0	9	27	47	47
Otras hortalizas preparadas	0	0	0	46	46
Catálogos comerciales	0	5	28	46	45
Tops de alpaca	0	0	28	44	44
Cebollas frescas	6	12	17	43	37
Mandarinas frescas	1	4	15	40	40
Galletas dulces	0	4	21	40	40
Polos y camisas de algodón (hombres) - sin abertura parcial	36	34	115	39	3
Camisetas Interiores (excepto de fibras acrílicas)	0	1	15	36	36
Resto	1 185	1 558	3 073	5 048	3 863
<b>Total</b>	<b>1 590</b>	<b>2 183</b>	<b>5 279</b>	<b>10 130</b>	<b>8 541</b>

Fuente: Aduanas. Elaboración: BCRP.

## Fundamentos y Agenda Pendiente para la Profundización de las XNT

El crecimiento y la diversificación de las exportaciones con valor agregado de una pequeña economía abierta como el Perú dependen fundamentalmente de factores de naturaleza endógena para el país como el nivel y de la evolución de la competitividad nacional, a nivel macro; y de la competitividad empresarial, a nivel micro.

La aceleración del crecimiento de las exportaciones se inició en la década de 1990 con la introducción de reformas de primera generación (e.g. reducción unilateral de tarifas arancelarias) y se incrementó en la última década con la consolidación de la apertura comercial como política de Estado (e.g. Tratados de Libre Comercio). De esta forma, a nivel macro, el proceso peruano de apertura comercial se consolidó con el logro de la estabilidad macroeconómica (disciplina fiscal y monetaria), regulación estable para la inversión, solidez financiera y la mejora de la competitividad nacional lo que permitió la gradual configuración de un clima de negocios nacional orientado hacia un modelo de crecimiento explicado por inversión privada y exportaciones. En complemento, a nivel micro, las mejoras de productividad y gradual modernización del sector privado exportador hacia modelos empresariales focalizados en la calidad y la diferenciación ha sido clave para explicar el crecimiento de las XNT. Sin embargo, en este ámbito, hay aún muchos retos pendientes, pues al igual que en 1996 la mayoría de empresas exporta menos de US\$ 5 millones.

NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN EL VALOR DE SUS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES				
Rango de Ventas	1996	2001	2006	2011
Menos de US\$ 5 Millones	3 321	4 033	6 112	7 006
Entre US\$ 5 y 10 Millones	45	37	85	158
Entre US\$ 10 y 20 Millones	21	32	55	83
Entre US\$ 20 y 30 Millones	4	14	18	26
Entre US\$ 30 y 40 Millones	4	5	10	19
Entre US\$ 40 y 50 Millones	0	2	7	15
Más de US\$ 50 Millones	0	0	14	25
<b>Total de Empresas</b>	<b>3 395</b>	<b>4 123</b>	<b>6 301</b>	<b>7 332</b>
<b>Exportaciones No Tradicionales (US\$ millones)</b>	<b>1 590</b>	<b>2 183</b>	<b>5 279</b>	<b>10 130</b>

Fuente: Aduanas. Elaboración: BCRP.

Si bien factores de naturaleza exógena como la evolución de los tipos de cambio puede tener un rol para exportaciones concentrados en pocos destinos o productos, la evidencia empírica reciente para el caso peruano sugiere que no existe un impacto significativo de las variaciones del tipo de cambio real sobre el crecimiento de las XNT. Este efecto incluso se reduciría precisamente por la creciente diversificación que las empresas exportadoras peruanas están consiguiendo en términos de países y de productos<sup>6</sup>.

No obstante, dado el elevado potencial de crecimiento (sólo el 22 por ciento de las exportaciones peruanas son no tradicionales), la agenda pendiente para dinamizar las XNT es amplia y demanda la aceleración de las reformas pendientes (e.g. derechos de propiedad, sistema judicial, calidad educativa, infraestructura, tecnología, competencia en el sistema financiero, legislación laboral flexible, trabas burocráticas) y la generación y consolidación de oportunidades para fortalecer encadenamientos productivos.

6 Potencial y Limitantes de las Exportaciones No Tradicionales, Nota de Estudios No. 15, BCRP, 2008.

