

¿Diversificación o intensidad?

La dinámica de las exportaciones no tradicionales en los últimos

15 AÑOS

RENZO CASTELLARES*, DIEGO CAMACHO**
Y MIGUEL ÁNGEL PUCH***

En el corto plazo, las mayores exportaciones no tradicionales se explican por un aumento de las ventas de empresas regulares, que mantienen su cartera de productos y destinos (margen intensivo). En el largo plazo, predomina el efecto de nuevas empresas y la diversificación de productos y destinos (margen extensivo).



* Subgerente de Diseño de Política Económica
renzo.castellares@bcrp.gob.pe



** Especialista, Departamento de Programación
Financiera y Análisis del Sector Real
diego.camacho@bcrp.gob.pe



*** Especialista, Departamento de Estadísticas
de Balanza de Pagos
miguel.puch@bcrp.gob.pe

Durante los últimos 15 años, las exportaciones no tradicionales pasaron de US\$ 2 256 millones a US\$ 11 663 millones (incremento de 417 por ciento). En el mismo período, el número de productos no tradicionales embarcados aumentó en 627; el de empresas exportadoras, en 2 911, y el número de destinos de exportación, de 145 en 2002 a 170 en 2017. Este comportamiento positivo, que representa un aumento promedio anual de 12 por ciento, puede ser analizado a detalle a través de la descomposición por márgenes.

1. ¿QUÉ SON LOS MÁRGENES DE EXPORTACIÓN?

La estructura del crecimiento de las exportaciones se puede descomponer en dos dimensiones: los márgenes extensivo e intensivo (Bernard *et al*, 2009). Mientras que el margen extensivo se refiere a las nuevas relaciones comerciales creadas por la entrada neta de empresas exportadoras o por la diversificación en la cartera de productos y destinos de las empresas establecidas, el margen intensivo se entiende como la supervivencia y profundización de las relaciones comerciales ya existentes.

Esta desagregación se aprecia con mayor claridad en el diagrama 1. Por un lado, el margen extensivo está compuesto por la entrada neta de empresas y la diversificación. La entrada neta de empresas se refiere a las exportaciones de empre-

sas nuevas –que empiezan a exportar a partir del año vigente– menos las exportaciones de empresas que estuvieron presentes el año previo, pero no exportaron durante el año vigente. Por su parte, la diversificación se define como el aumento neto de exportaciones de empresas regulares –que exportan tanto el año vigente como el previo– que expandieron su cartera de productos-destinos. Por otro lado, el margen intensivo refleja la variación de exportaciones de empresas regulares que no diversificaron su cartera de productos-destinos.

2. MÁRGENES DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN EL PERÚ

2.1. Exportaciones no tradicionales

En el caso peruano, la descomposición de las exportaciones en márgenes resulta especialmente interesante para el sector de bienes no tradicionales debido a la mayor diversificación de productos, empresas y destinos que existe.

Como se puede observar en el Cuadro 1, en 2017 se exportaron 4 202 productos no tradicionales y solo 95 productos tradicionales. Esta amplia diferencia se debe a que las exportaciones tradicionales están compuestas, en su mayoría, por minerales e hidrocarburos. Por el contrario, las exportaciones no tradicionales cuentan con una mayor diversidad de productos, entre los que se encuentran los de tipo agropecuario, pesquero, textil, químico, siderometalúrgico, entre otros.

DIAGRAMA 1 ■ Descomposición del crecimiento de las exportaciones¹



ELABORACIÓN: PROPIA.

¹ De acuerdo con De Lucio *et al* (2017), la variación de las exportaciones se expresa formalmente como:

$$\Delta x_t = \sum_{i \in E} x_{i,t} - \sum_{i \in S} x_{i,t-1} + \sum_{i \in R} \Delta x_{i,t} \dots (1),$$

donde existen tres tipos de empresas exportadoras “x_i”: entrantes (E), salientes (S) y regulares (R). A su vez, se puede observar que la contribución de las exportaciones de empresas regulares depende de la variación de la composición de la cartera de productos-destinos de la siguiente manera:

$$\Delta x_{i,t} = \sum_{j \in A} x_{i,j,t} - \sum_{j \in D} x_{i,j,t-1} + \sum_{j \in M} \Delta x_{i,j,t} \dots (2),$$

donde cada empresa regular puede aumentar (A), disminuir (D) o mantener (M) su cartera de productos-destinos “j”. De esta manera, el **margen extensivo** se compone por los dos primeros términos de la ecuación (1) y los dos primeros términos de la ecuación (2). El **margen intensivo** es definido como el último componente de la ecuación (2).

CUADRO 1 ■ Productos exportados, empresas exportadoras y destinos de exportación, 2017

	Número de productos	Número de empresas	Número de destinos
Exportaciones tradicionales	95	708	89
Exportaciones no tradicionales	4 202	7 389	170

FUENTE: BCRP.

ELABORACIÓN: PROPIA.

Para el caso de las empresas exportadoras, el resultado es muy similar: 7 389 empresas envían al exterior productos no tradicionales, en tanto que solo 708 firmas exportan productos tradicionales. La explicación yace en las significativas economías de escala que se necesitan para emprender proyectos de productos tradicionales, tales como mineros, gasíferos o petroleros. Por ello, dichos sectores están conformados por un número reducido de grandes empresas. En contraste, el mercado de los productos no tradicionales se caracteriza por ser atomizado (compuesto, en su mayoría, por micro, pequeñas y medianas empresas)².

En cuanto a los países a los que se exporta, la tendencia se replica. El número de destinos de exportación de productos no tradicionales es cercano al doble de la cantidad de destinos a los que se envían productos tradicionales. Esto se explica por el predominio de China y Estados Unidos de América para el caso de las exportaciones tradicionales. En cambio, si bien la participación de EE.UU. es importante para el caso de las exportaciones no tradicionales, existen más lazos comerciales con los países de América Latina y el Caribe.

2.2. Los márgenes de exportación en los últimos 15 años

Los datos utilizados en este artículo incluyen todas las transacciones de las exportaciones no tradicionales peruanas en los últimos 15 años.³ Cada transacción se registra de manera separada y, después, se suman las transacciones por empresa para obtener el monto anual total. Finalmente, tal como se observa en el Gráfico 1, se descompone el crecimiento de las exportaciones de acuerdo con lo planteado en las ecuaciones (1) y (2).

El Gráfico 1 permite destacar distintos puntos. Tal como se puede apreciar, la proporción del crecimiento de las exportaciones agregadas atribuida al margen intensivo predomina en todos los años, con excepción de 2012 y 2013. Este resultado se replica sin distinción entre años de caída o incremento de exportaciones. Así, en promedio, el margen intensivo explica el 70 por ciento del cambio en las exportaciones de cada año.

Una posible explicación de esta evolución es que generalmente las firmas que entran y salen son atomizadas y, en consecuencia, exportan menos que el promedio de las firmas ya establecidas, tal como concluyen Eaton *et al* (2007) para Colombia. Estos autores indican también que una porción considerable de las firmas entrantes se retira poco tiempo después de haber ingresado a mercados externos. Otra razón plausible es que las nuevas firmas que revelan la calidad de sus productos con pequeños contratos sean de menor productividad que las ya establecidas. Todos estos factores contribuyen a que la entrada neta de cada año sea limitada.

Otro aspecto relevante es que las exportaciones de la fracción de firmas sobrevivientes⁴ crece rápidamente porque estos nuevos exportadores superan el costo inicial de descubrimiento de las necesidades de sus potenciales compradores (Eaton *et al*, 2007). Una vez que dicha incertidumbre se resuelve, los exportadores sobrevivientes tienen la opción de incrementar su nivel de ventas. En este sentido, las firmas entrantes que sobreviven aumentan sus exportaciones (a la misma cartera de producto y destinos) en 55 por ciento anual en promedio. Esto contribuiría a expandir el margen intensivo de corto plazo (año a año).

Adicionalmente, cabe señalar el rol que cumple la diversificación de productos-destinos dentro del margen extensivo. El Gráfico 2 muestra que,

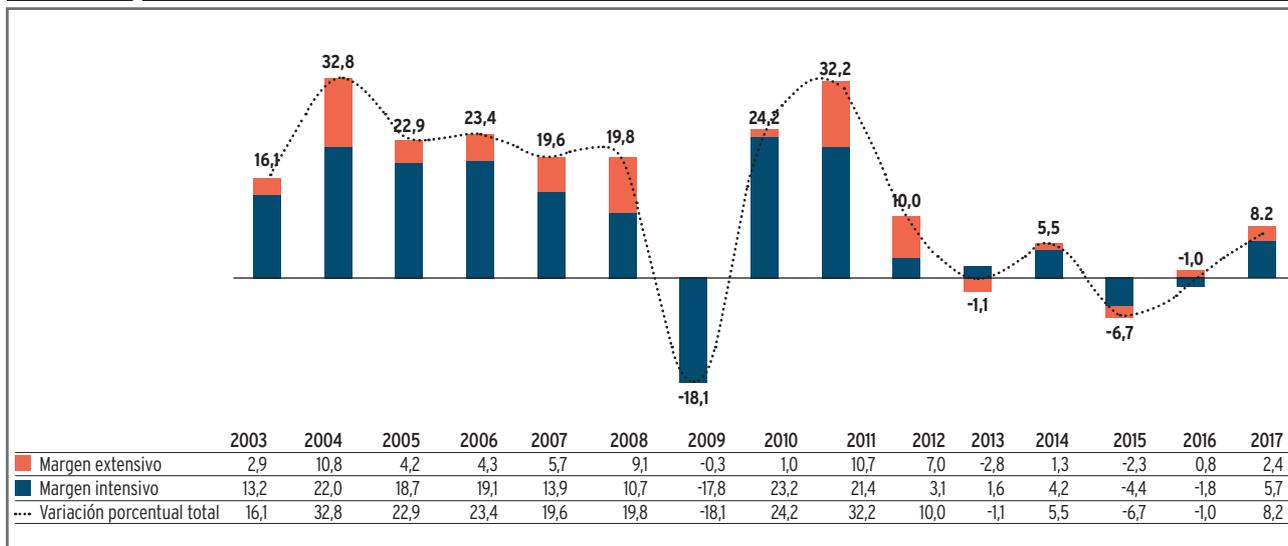
“ En 2017 se exportaron 4 202 productos no tradicionales y solo 95 productos tradicionales. ”

² Tal como lo indican los “Informes Mensuales de Exportaciones” elaborados por el Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX).

³ Cabe señalar que para este artículo se han utilizado transacciones expresadas en US\$.

⁴ En promedio, el 56 por ciento de las firmas exportadoras entrantes salen del mercado al siguiente año.

GRÁFICO 1 Descomposición de la variación de las exportaciones no tradicionales en márgenes intensivo y extensivo (Contribución porcentual)



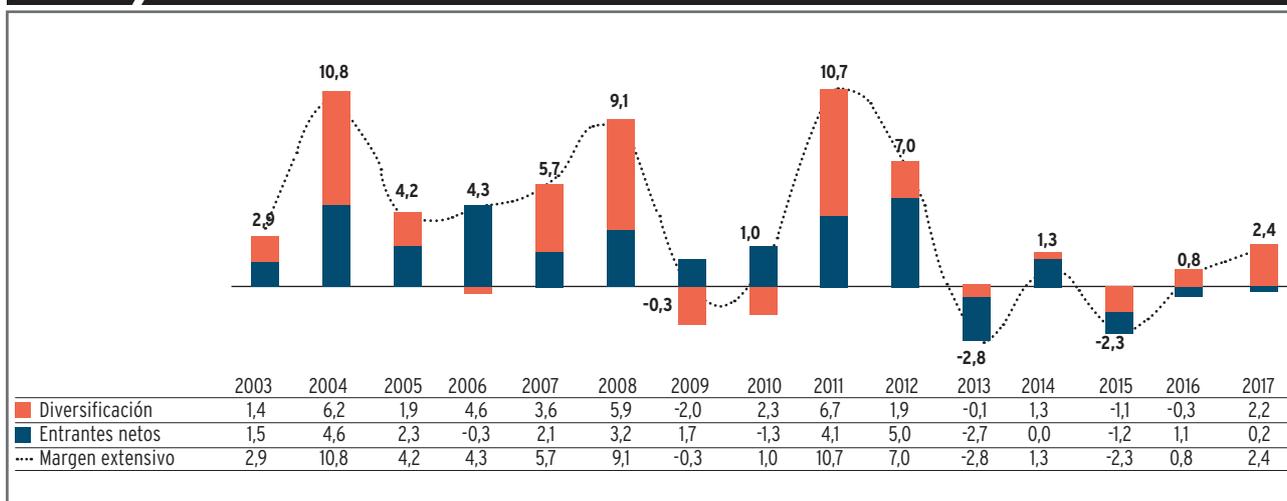
FUENTE: BCRP.
ELABORACIÓN: PROPIA.

en promedio, la diversificación ha contribuido en un 60 por ciento al margen extensivo de cada año. Esta mayor contribución (en comparación con la entrada neta de empresas) puede deberse a una ampliación en la cartera de productos por innovación de las empresas o a una apertura de nuevos mercados de destino causado posiblemente por la suscripción de acuerdos comerciales. Cabe destacar que, en promedio, el 52 por ciento del aumento del valor comercializado por una nueva cartera de producto-destino se explica por envíos a países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Dado el tamaño y competitividad de estos mercados, la

diversificación a estos destinos podría reflejar un salto cualitativo en la productividad de estas empresas.

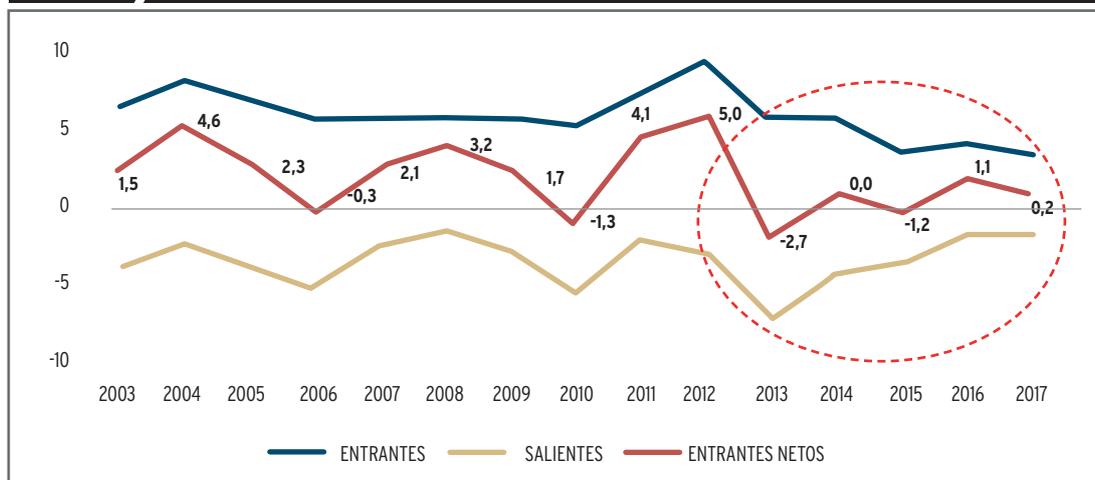
No obstante, desde el 2012 al 2016 (con excepción del año 2014), la entrada neta de empresas tuvo una contribución relativamente mayor al de la diversificación. Por un lado, esto se explica por el sustancial incremento de las empresas entrantes en 2012, lo que determinó que los entrantes netos contribuyeran relativamente más en el crecimiento del margen extensivo. Por otra parte, en 2013 y 2015 el aporte del margen extensivo fue negativo, debido a una tendencia creciente de salida de empresas exportadoras. Por su parte, en 2016 el margen

GRÁFICO 2 Descomposición del margen extensivo (Contribución porcentual en la variación total de las exportaciones no tradicionales)



FUENTE: BCRP.
ELABORACIÓN: PROPIA.

GRÁFICO 3 ■ Entrada y salida de empresas exportadoras
(Contribución porcentual en la variación total de las exportaciones no tradicionales)



FUENTE: BCRP.
ELABORACIÓN: PROPIA.

extensivo fue nuevamente positivo gracias a que se contuvo la salida de empresas.

2.3. Evolución de largo plazo (2002-2017)

El aporte de cada margen al crecimiento de las exportaciones es distinto, pues depende del intervalo de tiempo que se analice. Como se vio previamente, en el corto plazo (intervalo de 1 año) la importancia del margen intensivo tiende a ser relativamente mayor en promedio. En cambio, en el largo plazo el resultado puede ser opuesto.

En el Cuadro 2, se muestra la descomposición del crecimiento de las exportaciones no tradicionales en un intervalo de 15 años (de 2002 a 2017). Durante este período, este sector exportador registró un aumento total de 417 por ciento. Esta evolución es explicada principalmente por las empresas entrantes que, en términos netos, contribuyeron con 239 por ciento del crecimiento total de las exportaciones.

Asimismo, la diversificación de la cartera de productos y destinos de las empresas regulares también ha sido significativa (139 por ciento). Dentro de este rubro, la diversificación exclusiva de productos ha sido la más importante (49 por ciento) con la aparición de nuevos productos exportables, como los arándanos y la quinua, entre los más emblemáticos. El segundo rubro que tuvo la mayor contribución fue la diversificación exclusiva de destinos (40 por ciento), la cual se podría explicar por los Tratados de Libre Comercio firmados con más de 20 países entre 2003 y 2017.⁵

De forma más específica, el crecimiento de las exportaciones se puede descomponer a nivel de subsectores, como se muestra en el Cuadro 3. En

“ En los últimos 15 años (2002-2017), las exportaciones no tradicionales aumentaron 417 por ciento. ”

CUADRO 2 ■ Descomposición del crecimiento de las exportaciones no tradicionales, 2002-2017
(Contribución porcentual)

A. MARGEN EXTENSIVO	338,2
Entrantes netos	199,7
Entrantes	239,2
Salientes	-39,5
Diversificación de la cartera de productos y destinos	138,5
Diversificación de producto y destino	32,1
Diversificación de destino	40,2
Diversificación de producto	48,6
Diversificación en la combinación producto-destino	17,6
B. MARGEN INTENSIVO	78,8
Variación total (A+B)	417,0

FUENTE: BCRP.
ELABORACIÓN: PROPIA.

⁵ El 56 por ciento del incremento de las exportaciones por diversificación exclusiva de destinos ocurrió por mayores envíos a países con los que el Perú ha firmado Tratados de Libre Comercio.

primer lugar, en cuanto al margen extensivo, el sector agropecuario ha sido el que más ha contribuido (175 por ciento), principalmente por su aporte de entrantes netos (112 por ciento). Asimismo, en este sector hubo un importante rol de la diversificación de productos bandera (64 por ciento), como, por ejemplo, arándanos y quinua. Por otra parte, los sectores que abarcan a los productos pesqueros, químicos y siderometalúrgicos en conjunto fueron la segunda fuente de aporte del margen extensivo, particularmente por medio de empresas entrantes de los rubros pesquero y químico. En el caso de los sectores siderometalúrgico y químico el rol de la diversificación fue determinante, en especial, la diversificación de destinos.⁶

Por el lado de la contribución al margen intensivo, destacan el sector agropecuario, siderometalúrgico, químico y textil. Entre los casos más sobresalientes, se tienen los mayores envíos de espárragos, productos de zinc y textiles de algodón hacia Estados Unidos de América, así como de óxido de zinc hacia Países Bajos y *tops* de alpaca hacia China.

De esta manera, el margen extensivo es el que aporta mayoritariamente (338 por ciento), en comparación con el margen intensivo (79 por ciento). Este resultado es opuesto a lo que sucede en el corto plazo; sin embargo, es consistente con lo encontrado por Bernard *et al* (2009) y Eaton *et al* (2007) para EE.UU. y Colombia, respectivamente. La explicación radica en que las nuevas empresas o nuevas carteras de producto-destino que logren sobrevivir a su entrada inicial, tienden a crecer a mayores tasas que las firmas ya establecidas y esto implica una mayor cuota del margen extensivo. Por el contrario, como se mencionó en la sección anterior, en el corto plazo, las empresas entrantes son pequeñas relativamente a las ya esta-

blecidas, por lo que su escala de exportación inicial suele ser modesta.

3. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS

Para el caso del Perú, el margen intensivo resulta determinante para la evolución de corto plazo de las exportaciones no tradicionales. En contraste, en el largo plazo predomina el margen extensivo tanto por la entrada neta de empresas como por la diversificación en la cartera de productos y destinos de las empresas establecidas.

Asimismo, es importante destacar que la diversificación ha cumplido un rol fundamental en el crecimiento de las exportaciones no tradicionales. Una posible explicación para este resultado es la expansión de acuerdos comerciales que ha tenido el país en la última década.

Finalmente, es recomendable mantener la tendencia positiva de mayor diversificación por diversas razones. En primer lugar, ello reduce la vulnerabilidad de la balanza comercial ante la caída de precios de las materias primas. Además, la diversificación fomenta la sofisticación de procesos productivos y, con ello, el desarrollo de nuevas y mejores tecnologías. Por último, debido a esta mayor eficiencia de procesos productivos, la diversificación propicia también el uso de mano de obra calificada, lo que promovería incrementos en la productividad laboral del sector exportador.

BIBLIOGRAFÍA:

- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2009). The Margins of US Trade. *American Economic Review*, 99:2, 487-493.
- De Lucio, J., Mínguez, R., Minondo, A., & Requena, F. (2017). Los márgenes del crecimiento de las exportaciones españolas antes y después de la Gran Recesión. *Estudios de Economía Aplicada*, 35-1, 43-62.
- Eaton, J., Eslava, M., Kugler, M., & Tybout, J. (2007). Export dynamics in Colombia: Firm-level evidence. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

CUADRO 3 Descomposición del crecimiento de las exportaciones no tradicionales por sectores, 2002–2017 (Contribución porcentual)

Sectores	Agropecuario	Textil	Pesquero	Químico	Sidero-metalúrgico	Minero no metálico	Metal-mecánico	Maderas y papeles	Otros	Total
A. MARGEN EXTENSIVO	175,3	16,8	36,8	37,6	25,7	21,5	16,5	4,5	3,4	338,2
Entrantes netos	111,6	3,2	26,9	21,1	7,0	15,4	9,8	2,4	2,3	199,7
Entrantes	123,3	16,2	30,3	24,1	7,6	16,3	11,4	5,1	5,0	239,2
Salientes	-11,7	-13,0	-3,4	-3,0	-0,6	-0,8	-1,6	-2,7	-2,7	-39,5
Diversificación de la cartera de productos y destinos	63,7	13,6	9,9	16,5	18,7	6,1	6,7	2,1	1,1	138,5
Diversificación de producto y destino	17,1	4,8	3,0	2,6	-0,1	-0,2	3,2	1,5	0,2	32,1
Diversificación de destino	11,8	2,6	2,9	7,3	12,6	0,2	1,8	0,5	0,4	40,2
Diversificación de producto	29,6	4,0	2,4	3,2	1,4	5,8	1,3	0,5	0,4	48,6
Diversificación en la combinación producto-destino	5,2	2,3	1,7	3,4	4,8	0,2	0,5	-0,5	0,0	17,6
B. MARGEN INTENSIVO	27,0	9,4	2,2	12,2	18,0	1,4	1,3	2,7	4,6	78,8
Variación total (A+B)	202,3	26,2	39,1	49,8	43,7	23,0	17,8	7,2	7,9	417,0

FUENTE: BCRP.

ELABORACIÓN: PROPIA.

⁶ En el sector siderometalúrgico, las exportaciones de productos de zinc hacia Bélgica es uno de los casos destacables. En el rubro de productos químicos resaltan las exportaciones de laminados flexibles hacia EE.UU.