

Determinantes del Proceso de Internacionalización de las Empresas Peruanas

Juan León Mendoza

Resumen: En el marco del modelo microeconómico formulado, los resultados de la regresión econométrica efectuada muestran que la evolución del PBI norteamericano es el principal determinante del proceso de internacionalización de las empresas peruanas del sector de las confecciones; el efecto del ATPDEA es muy marginal. Por ello, el aumento en el grado de internacionalización de éstas empresas se explica fundamentalmente por el proceso de crecimiento económico que está atravesando la economía norteamericana a partir de los primeros años de la década del 90 del siglo pasado.

Palabras Claves: Internacionalización empresarial, confecciones

Introducción

El presente artículo trata de especificar las variables que determinan el proceso de internacionalización de las empresas peruanas relacionadas al sector de las confecciones; entendiéndose por internacionalización, al grado de inserción de las empresas en el mercado internacional. El período de análisis comprende 1990-2005.

El artículo está dividido en tres partes o capítulos. En el primer capítulo, se sistematiza las características del sector de confecciones peruanas y su desempeño exportador; en el segundo, sobre los hechos estilizados especificados en el capítulo anterior, se formula un modelo económico que trata de especificar las principales variables que determinan el proceso de internacionalización y los canales de transmisión respectivos; en el tercer capítulo, se efectúa la evaluación econométrica correspondiente.

Características del Sector Confecciones y su Proceso De Exportación

En principio, en el Perú, en términos de número de empresas, existe un predominio de las PYMES. Se conoce que existen aproximadamente 2.5 millones de PYMES formales e informales. A noviembre del 2004, el número de las PYMES formales ascendieron a 648,147 lo cual representa el 98.35% del universo empresarial formal del país. Aproximadamente sólo el 1.65% de las empresas peruanas formales son grandes. Al año 2004, el 74.3% de las PYMES eran informales y sólo el 25.7% formales. (PROMPYME, 2005).

La importancia encontrada de las micro, pequeña y mediana empresas a nivel global de la economía peruana, también queda evidenciado a nivel del sector textil y confecciones. En éste sector, el porcentaje de empresas comprendidas entre las micro y mediana empresas son ligeramente mayores que el presentado a nivel de la economía peruana como un todo. La suma de las micro, pequeñas y medianas empresas dedicadas a la actividad de confecciones y textiles representan el 99.9% del número total de empresas del sector. En el mismo sentido, éstas empresas muestran su importancia económica en términos de empleo y generación de ingresos (Aspilcueta, 1999).

Relacionada a la actividad exportadora, el número de las PYMES que exportan es mucho mayor que el de las empresas grandes. Al 2004, aproximadamente el 96.49% de las empresas de confecciones y textiles exportadoras pertenecían a las PYMES. Sin embargo, un hecho a destacar, es la tendencia al mayor crecimiento que han mostrado las PYMES en relación a las empresas grandes. El mayor crecimiento es tanto en términos absolutos como relativos (Céspedes, 2005): del año 2000 al 2004 el número de empresas pequeñas exportadoras de textiles y confecciones se incrementó paulatinamente desde 653 hasta llegar a 1000. En el mismo sentido, el número de empresas

medianas que exportan sus productos de textiles y confecciones aumentó de 43 hasta 73. En tanto que el crecimiento del número de empresas grandes prácticamente se mantuvo estancada en 28-29, experimentando un salto recién en el año 2004. En términos relativos, del año 2000 al 2004, el crecimiento del número de empresas exportadoras de tamaño mediano fue espectacular: aumentó en 69.8%, en tanto que las pequeñas y grandes creció en 53.3% y 39% respectivamente.

El relativo mayor crecimiento del número de empresas exportadoras de tamaño pequeño y medio va acompañado de un aumento también en la participación de éstos en el valor total de las exportaciones. En el año de 1996, el valor de las exportaciones de las PYMES equivalía al 18% del total; el porcentaje aumentó al 25% en el año 2004. Este hecho muestra un crecimiento relativamente dinámico del sector PYMES y un mayor proceso de internacionalización exportadora de los mismos.

En el marco de la presencia dominante de las PYMES en el número de empresas exportadoras y en el ritmo de la internacionalización, a junio del 2006, entre las principales empresas de textiles y confecciones que colocan su producto en el mercado internacional destacan: Devanlay Perú, Topy Top y Confecciones Textimax. Las exportaciones de textiles y confecciones de éstas tres primeras empresas representan el 7%, 6.5% 6.2% de las exportaciones del sector respectivamente. Luego siguen en importancia: Diseño y Color (3.8%), Sudamericana de Fibras (3.7%), Industria Netalco (3.2%), Textil San Cristóbal (3.1%), Textil del Valle (2.9%), Cotton Knit (2.9%), Mitchell & Cía (2.6%), Credisa Trutex (2.3%), etc. (Creditex, 2006).

Las empresas Devanlay Perú y Topy Top son los que han incrementado espectacularmente su exportación y grado de internacionalización en los últimos años, producto de la cual se han convertido actualmente en las primeras empresas exportadoras del sector textil y confecciones, desplazando del liderazgo exportador a la empresa Textimax. En el año 2001, Topy Top ocupaba el décimo lugar, luego, fue escalando sucesivamente posiciones hasta ocupar el segundo lugar en el año 2004 y el primero en el 2005. De manera similar, en el año 2003, Devanlay ocupaba el sexto lugar, en el 2005 el cuarto lugar, luego, al primer semestre del año 2006 llega a ocupar el primer lugar.

Las exportaciones de prendas de vestir son los productos específicos que ocupan el primer lugar en el valor de las exportaciones del sector, explicando aproximadamente el 82% del mismo. Los hilados y fibras ocupan el segundo lugar (apenas con un 10%). Este hecho indica que, dentro de la estructura de exportaciones del sector, el subsector confecciones tiene una mayor participación que el subsector textil.

En el período 1990-005, el crecimiento de las exportaciones de textiles y confecciones fue espectacular. En este marco, el subsector confecciones creció a un ritmo mucho mayor que el subsector textil, producto de ello hubo un cambio significativo en la composición de las exportaciones del sector. Por ejemplo, en el año de 1995, las exportaciones de confecciones representaban 47% de las exportaciones totales del sector; en el año del 2005 la cifra fue de 83%. Simultáneamente, la participación de las exportaciones de textiles pasó del 53% a sólo 17% (BCRP, Memoria 2005).

Las exportaciones de textiles y confecciones peruanas están concentradas hacia el mercado norteamericano tal que aproximadamente el 61% del mismo están dirigidas al citado mercado. Como segundo destino se tiene a Venezuela, pero, con una participación de sólo 9.6%.

Dada la concentración de las exportaciones del sector hacia el mercado estadounidense, el gran auge exportador del subsector confecciones está estrechamente relacionado con el incremento de las exportaciones hacia el mercado norteamericano, lo cual evidencia la importancia de la evolución de éste mercado como condicionante del desempeño exportador de las confecciones peruanas.

La estrategia de exportación de las empresas peruanas de confecciones es básicamente mediante la exportación indirecta a través de la modalidad de la subcontratación con marcas de prestigio mundial y grandes cadenas comerciales. Por ejemplo, Topy Top, que exporta el 70% de su producción y el 95% del mismo al mercado de EE.UU, lo hace a través de la subcontratación con grandes cadenas comerciales y empresas. La cartera de clientes está conformado por: The Gap Inc, Abercrombie & Fitch, Dillards Inc., Gear For Sport, Urban Outfitters, Champion, Broder Bros Co. DBA Alpha Shirt Co., Lucky Brand, Dicks Sporting Goods, Isaac Morris LTD, Inditex S.A., Pull and Bear España S.A., Zara, Wear me Apparel Corp., Jones Apparel Group. USA Inc., Forus S.A., Cetco S.A.

En el mercado internacional, EE.UU. es el primer consumidor o demandante (importador) de productos textiles y de confecciones y, a su vez, es el país con el mayor déficit en su balanza comercial sectorial. Las importaciones de textiles y confecciones de EE.UU. provienen básicamente de China.

El Perú ocupa aproximadamente el octavo lugar como principal fuente de las importaciones norteamericanas de confecciones con una participación de 1% (Céspedes, 2005). Al primer semestre del año 2006, las exportaciones peruanas de confecciones al mercado norteamericano ascendieron a 405 millones de dólares mostrando un crecimiento de 3.9% respecto a similar período del año 2005. Sin embargo, éste aumento fue básicamente por efecto precios, ya que en términos de volúmenes se tuvo una caída de 7.3%.

En el mercado norteamericano de confecciones, el producto peruano no está entre las más baratas. Por ejemplo, en el caso de las prendas de vestir de algodón, el producto peruano presenta el segundo mayor precio después del italiano (Maximixe, 2004). El precio promedio de las prendas de vestir peruano es igual a 6.7 US\$/m², el cual si bien es menor que al de Italia (16 US\$/m²), pero, es marcadamente mayor que su inmediato seguidor: Hong Kong (5 US\$/m²).

Sin embargo, el producto peruano de confecciones, pese a su mayor precio relativo, está posicionado no sólo en el mercado norteamericano, sino también en el mercado muy exigente de los países desarrollados en general, por su alta competitividad ganada en términos de calidad (Cordero, 2005).

Determinantes de la Internacionalización Empresarial: un Modelo de Interpretación

En el marco de las características, hechos estilizados y el proceso de exportación del sector confecciones sistematizados brevemente en el capítulo anterior, a continuación formularemos un modelo microeconómico que nos permitirá identificar a las principales variables que condicionan el grado de internacionalización de las empresas dedicadas al rubro de las confecciones.

El grado de internacionalización de una empresa podemos aproximarlo mediante la intensidad exportadora (IX) de la empresa (Fernández y Nieto, 2002). La intensidad exportadora es igual al valor de las exportaciones (ingreso total por

exportaciones = IT_x) dividido entre el valor total de las ventas (ingreso total = IT):

$$(1) \quad IX = \frac{IT_x}{IT}$$

Cuanto mayor sea el valor del coeficiente, mayor será el grado de internacionalización de la empresa. El valor máximo que podría alcanzar el coeficiente sería generalmente igual a 1, lo cual indicaría que la empresa destina toda su producción al mercado internacional.

El ingreso total obtenido por la empresa es igual a la suma del ingreso generado por ventas en el mercado doméstico (IT_d) y el ingreso por exportaciones (IT_x):

$$(2) \quad IT = IT_d + IT_x$$

En términos reales, el ingreso que obtiene la empresa por vender en el mercado doméstico está en función directa al volumen de producción colocado en el citado mercado (Q_d)

$$(3) \quad IT_d = IT_d (Q_d)$$

En tanto que el ingreso, que obtiene la empresa por colocar su producto en el mercado internacional, está determinado por el volumen de las exportaciones (X):

$$(4) \quad IT_x = IT_x (X)$$

La cantidad del producto colocado en el mercado doméstico es igual a la cantidad que demanda el mismo. La cantidad demandada mantiene una relación causal en sentido inverso con su precio:

$$(5) \quad Q_d = Q_d (P, \dots)$$

Dado que el precio del producto condiciona la cantidad demandada en el mercado doméstico y asumiendo que la cantidad producida u ofertada total depende también del precio, pero, en sentido directo, el volumen del saldo de las exportaciones estará determinado por el precio: Cuanto mayor sea el precio del

producto, será mayor el saldo exportable en la medida en que se contrae la cantidad demandada doméstica y se incrementa la cantidad producida u ofertada total.

$$(6) X = X(P, \dots)$$

Por la Ley de un solo precio, el precio del producto exportable en moneda nacional (P) será igual al tipo de cambio (E) multiplicado por el precio internacional del mismo expresado en moneda extranjera (P*). La variable P* se considera dada para la economía pequeña como para una empresa individual:

$$(7) P = E \cdot P^*$$

En el marco de una economía mundial de competencia perfecta, el precio internacional se determina mediante la interacción de la demanda proveniente de los países importadores netos y la oferta generada por los países exportadores netos.

Los países exportadores netos son aquellos que presentan ventajas comparativas en el producto, tal que, en la medida en que el precio que tiende a regir en el mercado internacional se coloca por encima de su situación de equilibrio en autarquía, tienden a ofertar su saldo exportable al citado mercado internacional. Los países importadores netos son aquellos que no gozan de ventajas comparativas en la generación del producto; por ello, ante la apertura al comercio internacional, tenderán a importar o demandar en el mercado internacional en la medida en que el precio promedio que rige en ella está por debajo de su precio reinante en autarquía.

El precio internacional (de confecciones) determinado por la interacción de la oferta proveniente del saldo exportable de los países exportadores (Q_x) y la demanda proveniente del saldo importable de los países importadores (Q_m), será de equilibrio, tal que la cantidad ofertada en el mercado internacional será igual a la cantidad demanda (la cantidad exportada por el conjunto de países exportadores será igual a la cantidad importada por los países importadores).

$$(8) Q_x = Q_m$$

La cantidad ofertada del saldo exportable de confecciones en el mercado internacional proveniente de los países exportadores depende, en sentido directo, del precio internacional y en sentido inverso de la evolución de su nivel de la actividad macroeconómica (Y_x). Dada la tasa de crecimiento de la población, si aumenta el nivel de la actividad económica o producción agregada (PBI o PNB) aumenta el producto o ingreso per cápita, por ende, tiende a ser mayor la demanda interna por sus confecciones, reduciéndose así su saldo exportable u oferta en el mercado internacional:

$$(9) Q_x = Q_x(P^*, Y_x, \dots)$$

La demanda por confecciones en el mercado internacional proveniente de los países importadores netos depende en sentido inverso del precio internacional y en sentido directo del nivel de su actividad económica (Y_m). El incremento en su producción agregada, en la medida en que se traduce en un aumento en el ingreso promedio de sus habitantes genera una mayor demanda interna por confecciones y por ende un incremento en las importaciones del citado producto. El aumento en las importaciones de confecciones se expresa en un incremento en la demanda por el mismo en el mercado internacional:

$$(10) Q_m = Q_m(P^*, Y_m, \dots)$$

Reemplazando (10) y (9) en la ecuación (8) y despejando se tiene:

$$(11) P^* = P^*(Y_m, Y_x, \dots)$$

Según la ecuación (11), el precio internacional de confecciones depende en sentido directo de la evolución del nivel de producción agregada (PBI) tanto de los países importadores como de los países exportadores netos de confecciones.

Efectuando todos los reemplazos correspondientes en la primera ecuación tenemos:

$$(12) IX = \frac{IT_x}{IT} = \frac{IT_x[X(Y_m, Y_x)]}{IT_d(Q_d(Y_m, Y_x)) + IT_x(X(Y_m, Y_x))}$$

Expresando (12) en una función general:

$$(13) IX = IX(Y_m, Y_x, \dots)$$

Según la ecuación (13), la intensidad exportadora o el grado de internacionalización de las empresas del sector confecciones depende en sentido directo del nivel de la actividad económica tanto de los países importadores netos como de los países exportadores netos del citado producto.

Un incremento en el nivel de producción agregada de los países importadores netos, generará un incremento en el precio internacional de las confecciones, lo cual tenderá a incrementar las exportaciones de confecciones del país pequeño que cuenta con ventajas comparativas en el citado producto. Si aumentan las exportaciones, el valor de las exportaciones respecto al valor total de la producción (venta) de confecciones tenderá a ser mayor: A nivel de las empresas individuales, tenderá a aumentar el porcentaje del ingreso por exportaciones respecto al ingreso total, reflejando éste hecho un incremento en el grado de internacionalización de la empresa.

Explícitamente, según el modelo formulado, un incremento en el PBI norteamericano (que es el mayor importador neto de confecciones), tenderá a incrementar el precio internacional de confecciones, lo cual, en la medida en que afecta positivamente a las exportaciones peruanas de confecciones producirá aumentos en el grado de internacionalización de las empresas que poseen cierta ventaja comparativa en la producción del citado producto.

La Evidencia Empírica

La comprobación empírica de la hipótesis contenida en el modelo formulado en la ecuación (13) se efectúa mediante la regresión econométrica utilizando el método de los MCO. Para tal fin, teniendo como marco modelístico la citada ecuación y tomando en cuenta las características presentadas por las exportaciones peruanas de confecciones, se especifica la siguiente ecuación a regresionar:

$$(14) IX = \alpha_0 + \alpha_1(\text{PBIUSA}) + \alpha_2(\text{ATPDEA}) + \mu$$

Donde: IX = Es la intensidad exportadora, definida como la división del valor de las exportaciones de confecciones entre el valor de las ventas totales; PBIUSA = PBI per cápita norteamericano; ATPDEA = Variable dummy.

Se utiliza la intensidad exportadora como proxi del grado de internacionalización de las empresas peruanas del sector confecciones. Se asume la existencia de una relación en sentido directo ($\alpha_1 > 0$) entre la intensidad exportadora y el PBI per capita norteamericano: Se espera que un aumento en el nivel de la actividad norteamericana, traducido en un incremento en el ingreso per cápita de ese país, coadyuve al incremento de la intensidad exportadora (grado de internacionalización) de las empresas peruanas de confecciones.

No consideramos el PBI per cápita del primer país exportador mundial de confecciones (China) como variable explicativa, por el hecho de que las exportaciones peruanas de confecciones están concentradas hacia el mercado norteamericano, en tanto que, las exportaciones hacia China son casi inexistentes.

Se incorpora la APTDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas) como variable explicativa en condición de variable dummy porque mediante éste mecanismo, las exportaciones peruanas de confecciones se introducen al mercado norteamericano sin pagar arancel alguno a partir del año 2003. También se espera $\alpha_2 > 0$.

Dada la dificultad de obtener información a nivel de empresas individuales, la data de la intensidad exportadora se elabora de manera agregada, dividiendo el valor de las exportaciones de confecciones del país entre el valor de la producción total del sector. Utilizamos la producción de confecciones como variable proxi del valor de las ventas totales.

Para efectos de la regresión, la intensidad exportadora y el PBI per cápita real norteamericano (con año base 2004) están expresados en índices. La variable APTDEA toma valores de 0 para el período 1990-2002 y de 1 para los años 2003-2005. La información utilizada es de corte anual y comprende el período 1990-2005. El resultado de la regresión que se detalla en el Cuadro 1 del anexo- es el siguiente:

$$IX = -278.24 + 3.06 (PBIUSA) + 2.14 (ATPDEA)$$

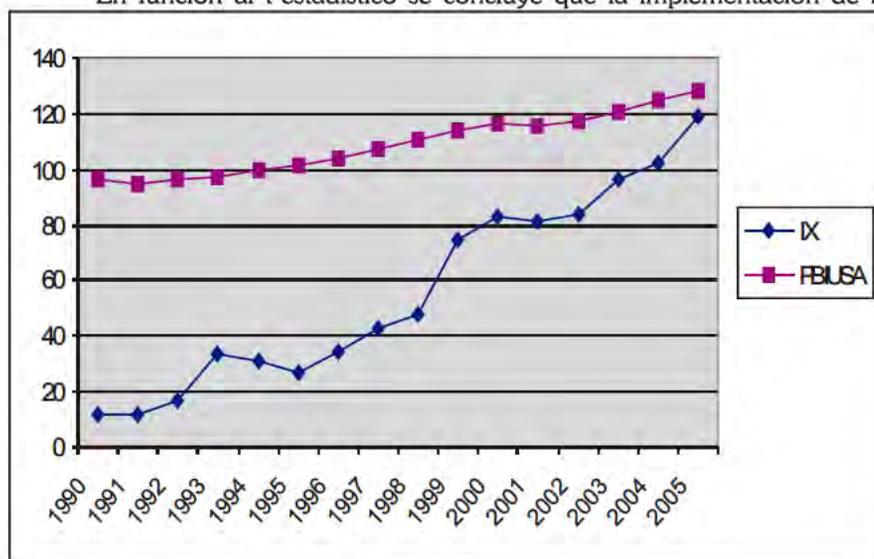
(-12.3) (14.3) (0.4)

R² = 0.97
 F = 209.66

El modelo regresionado explica muy bien la evolución del grado de internacionalización de las empresas peruanas de confecciones debido a que el R² estimado es de 0.97 y el F estadístico es de 209.7. Los signos de las variables explicativas son los esperados: La evolución del PBI per cápita norteamericano y el APTDEA afectan en sentido directo al grado de la intensidad exportadora de las confecciones peruanas. Sin embargo, sólo el parámetro estimado para el PBI per cápita es estadísticamente significativo debido a que el t-estimado es de 14.3, en tanto que el parámetro estimado de la APTDEA no es estadísticamente significativo. El t-estimado del intercepto muestra significancia estadística, lo cual indica que existen también otras variables, diferentes a las consideradas en la regresión, que explican el grado de internacionalización de las empresas peruanas de confecciones.

Gráfico 1: Evolución De La Intensidad Exportadora (IX) y El PBI Per Cápita Norteamericano (PBIUSA). 1990-2005

En función al t-estadístico se concluye que la implementación de la



APTDEA condicionó muy marginalmente al proceso de internacionalización; en tanto que la evolución o desempeño de la actividad económica norteamericana fue fundamental: el proceso de crecimiento económico que está atravesando la economía norteamericana en la última década y media ha coadyuvado al incremento en el grado de internacionalización empresarial del sector confecciones. La relación causal, en sentido directo, que existe entre la evolución del PBI norteamericano y la intensidad exportadora del sector peruano de confecciones, también queda evidenciada en el Gráfico 1.

En conclusión, el proceso de internacionalización que han mostrado las empresas peruanas del rubro confecciones está determinado fundamentalmente por el desempeño o la evolución de la actividad económica norteamericana. El incremento en el grado de internacionalización empresarial peruana se explica por el aumento sostenido que ha experimentado el PBI per cápita estadounidense en la última década y media aproximadamente. La APTDEA no ha tenido un rol protagónico en el citado crecimiento internacionalizador. Sin embargo, existen también otras variables, además del PBI norteamericano y el ATPDEA, que explican tal proceso de internacionalización, el mismo que debe ser identificada con otras investigaciones adicionales y complementarias.

Bibliografía

- ALONSO, J. Y DONOSO, V. (1996). "Obstáculos a la internacionalización y políticas públicas de promoción: el caso de España". Papeles de Economía Española No. 66, Madrid.
- ASPILCUETA, Marco (1999). Desempeño de la pequeña y mediana empresa exportadora del sector textil y confecciones en el Perú, OIT, Lima.
- BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU. Memorias 1995-2005, Nota Semanal 2006, Lima.
- CESPEDES, Juan (2005) Exportaciones de textiles y confecciones. Prompex, Lima.
- CORDERO, Martín (2005) "Comunidad Andina: un estudio de competitividad exportadora". Serie Estudios y Perspectivas No. 25, CEPAL, México.
- FAIRLE, Alan (2003) Competitividad e integración: Las PYMES industriales exportadoras del Perú. LATN/PUCP, Lima.
- FAIRLE, Alan (2005) Las PYME industriales exportadoras: el caso de la región norte, CIES, Lima.

FERNÁNDEZ, Z. & NIETO, M. (2002) La estrategia de internacionalización de la pequeña empresa familiar. Documento de Trabajo No. 02. Universidad Carlos III de Madrid. Madrid.

MAXIMIXE (2004) Perfil del mercado y competitividad exportadora de prendas de vestir de tejidos de punto de algodón pima. Maximixe, Lima.

PROMPYME (2005) Situación de la micro y pequeña empresa en el Perú, PROMPYME-MTPS, Lima.

Anexos

Cuadro 1: Resultado de la regresión

Dependent Variable: IX				
Method: Least Squares Date: 11/11/06 Time: 10:25				
Sample: 1990 2005 Included observations: 16				
Variable	Coefficient	Std. Error	T-Statistic	Prob.
C	-278.244714891	22.6786617936	-12.2690094073	1.60108601647e-08
PBIUSA	3.0619630872	0.214393036694	14.2820081026	2.52447639667e-09
ATPDEA	2.1422589286	5.85930252322	0.365616712931	0.720531362405
R-squared	0.969929242607	Mean dependent var		56.0769670056
Adjusted R-squared	0.965302972239	S.D. dependent var		34.8753821802
S.E. of regression	6.4962856373	Akaike info criterion		6.74769884793
Sum squared resid	548.622452057	Schwarz criterion		6.89255923335
Log likelihood	-50.9815907835	F-statistic		209.656843511
Durbin-Watson stat	1.35329596855	Prob(F-statistic)		0.0000000000

Cuadro 2: información estadística utilizada

AÑO	INTENSIDAD EXPORTADORA (IX)	TIPO DE CAMBIO NOMINAL	EE.UU.: PBI PER CAPITA (US\$ 1994=100)	PERU: VALOR DE PRODUCCIÓN DE CONFECCIONES (miles de S./)	EXPORTACION DE CONFECCIONES (miles de US\$)
1990	12	0.2	28092	134	80.4
1991	12.1513308	0.76	27599	526	84.1
1992	16.8085427	1.24	28066	796	107.9
1993	33.4125	1.98	28436	960	162
1994	30.9875367	2.19	29226	1364	193
1995	26.7329879	2.24	29653	1737	207.3
1996	34.6167488	2.44	30357	1827	259.2
1997	42.9362927	2.66	31326	2050	330.9
1998	48.007021	2.92	32288	2051	337.2
1999	74.4642212	3.38	33234	1881	414.4
2000	683.1813472	3.49	34106	2123	506
2001	81.2538567	3.51	33869	2191	507.2
2002	83.6157143	3.52	34379	2240	532.1
2003	96.0779418	3.48	35400	2371	654.6
2004	102.115862	3.41	36416	2963	887.3
2005	118.869568	3.29	37508	2941	1062.6

Elaboración: propia