

“Iniciativas públicas para la inserción de MIPYMEs en las Cadenas de Valor”

Seminario: Articulación Productiva para el fortalecimiento y desarrollo de las Pequeñas y Medianas empresas (PYMES) de la región.

Mario Ocharán

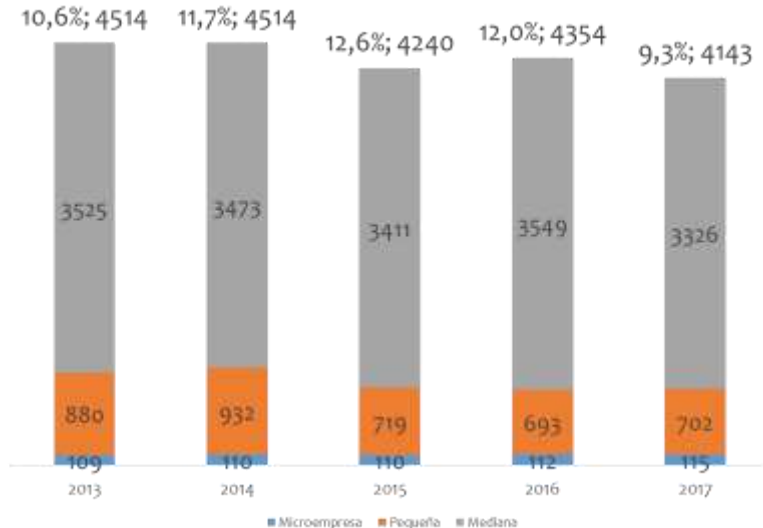
Subdirector de Inteligencia y Prospectiva Comercial



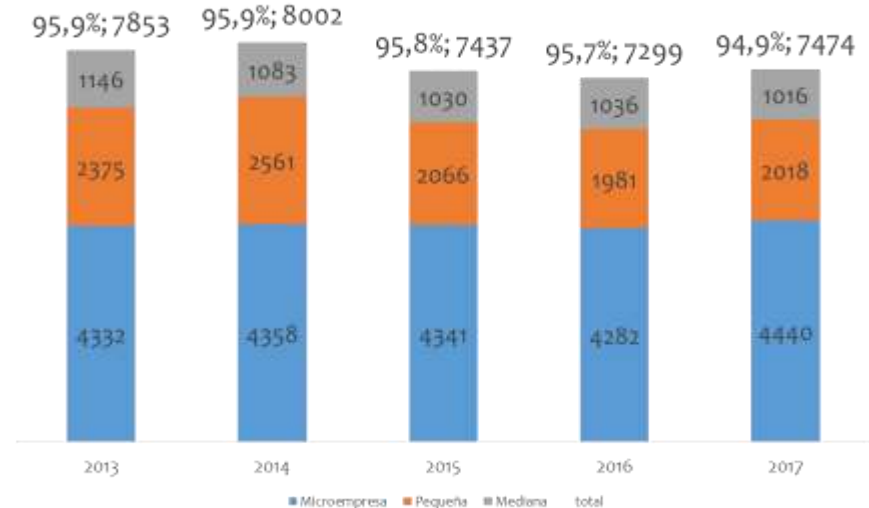
Nivel de exportaciones y tamaño de empresas

Las MIPYMES exportadoras representan el 94,9% del total de empresas estas exportaron 4143 millones de dólares FOB en el año 2017, es decir el 9,3% del total del monto exportado.

Exportaciones MIPYMES al mundo 2013-2017
(US\$ Millones FOB)



MIPYMES exportadoras 2013-2017
(Número)



Facilidades para la exportación empleadas por empresas

Sólo el 20.2% de las empresas a nivel nacional utilizaron facilidades para exportar (año 2016), de este grupo el principal instrumento empleado el Drawback (67.5%). En el caso de las Mipyme, el 75.3% de empresas utiliza esta facilidad

Facilidades de exportación utilizadas por las empresas 2016
(En porcentajes)



Nota: No suma 100% debido a que una empresa puede utilizar diferentes Facilidades de exportación (Pregunta múltiple).

Dificultades para la exportación

A nivel nacional, en el 2016 el 15.2% de las empresas señalaron que tuvieron dificultades para exportar.

Dificultades para la exportación de las MIPYME 2016
(En porcentajes)

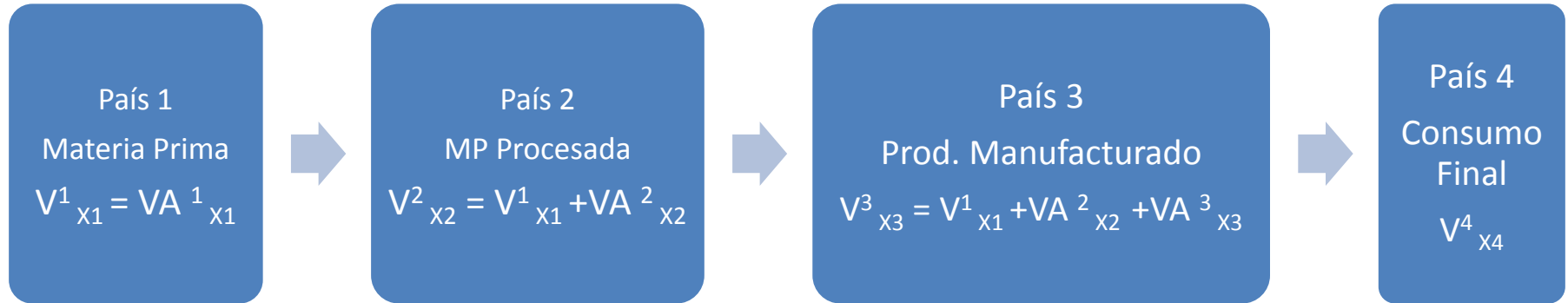


Nota: No suma 100% debido a que una empresa pudo tener diferentes dificultades para exportar (Pregunta múltiple).
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas (ENE) 2017

Fuente: Ministerio de la Producción

Las Cadenas Globales de Valor (CGV)

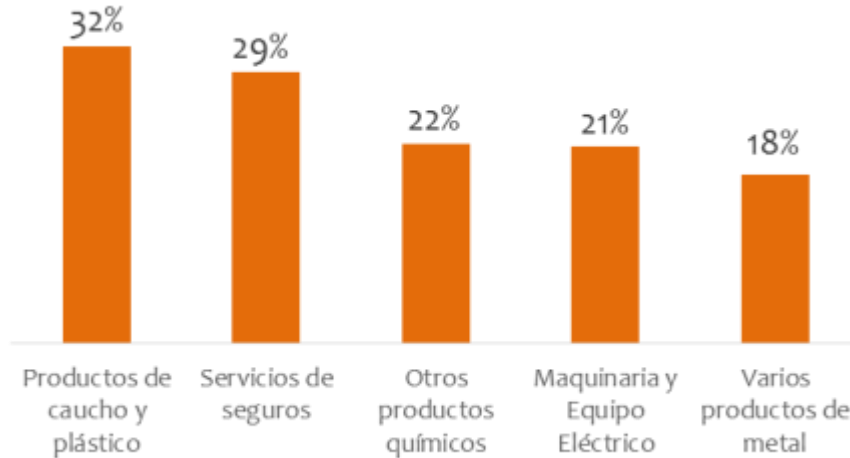
Representación de una Cadena de Valor



Las Cadenas Globales de Valor (CGV)

Un primer paso es ver los encadenamientos en general por medio del valor agregado de otros países en nuestras exportaciones

Perú: Valor Agregado Foráneo de las Exportaciones 2015
(En porcentaje respecto al valor exportado)

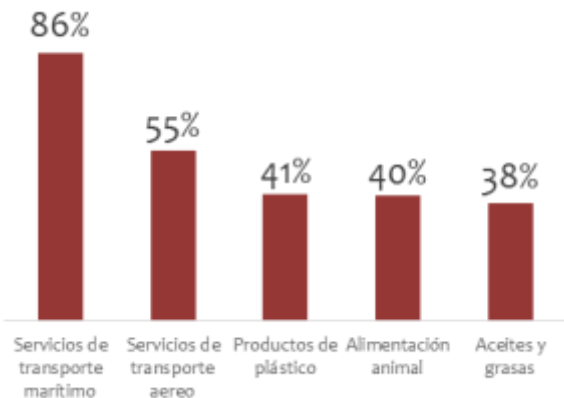


Fuente: UNCTAD. Elaboración: PROMPERÚ
*Se ha excluido a las reexportaciones (98,6%)

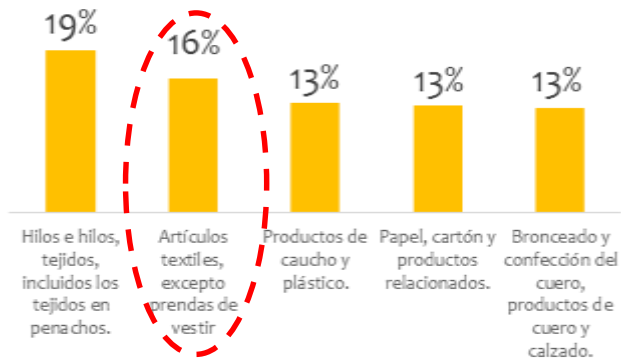
Las Cadenas Globales de Valor (CGV) en la Alianza del Pacífico

El mismo ejercicio se ha realizado para los otros integrantes de la Alianza del Pacífico.

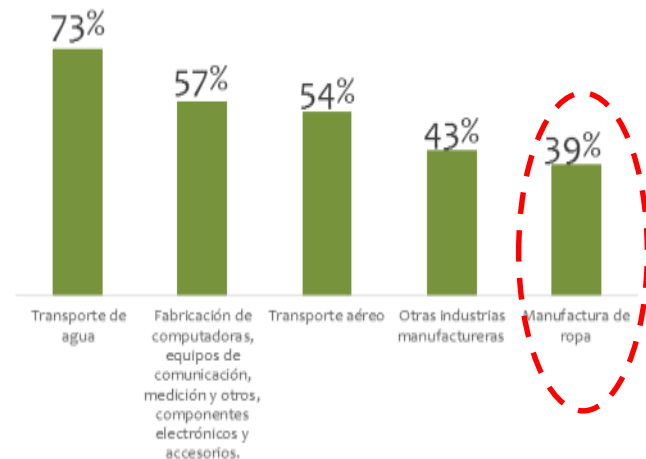
Chile: Valor Agregado Foráneo de las Exportaciones 2015
(En porcentaje del VA)



Colombia: Valor Agregado Foráneo de las Exportaciones 2015
(En porcentaje del VA)



México: Valor Agregado Foráneo de las Exportaciones 2015
(En porcentaje del VA)

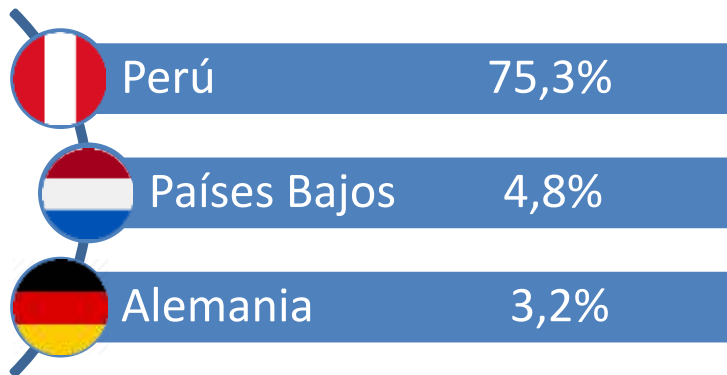


Fuente: UNCTAD. Elaboración: PROMPERÚ
*Se ha excluido a las reexportaciones (96,6%) para Colombia

Las Cadenas Globales de Valor (CGV): Perú y el valor exportado al mundo

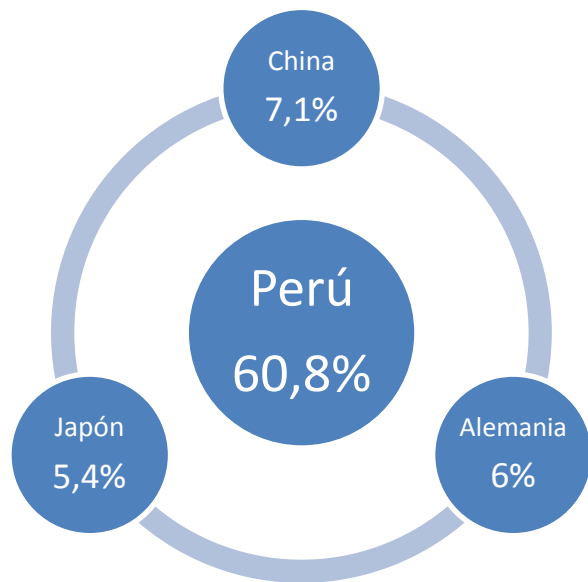
Productos agrícolas, de caza y silvicultura

(% Valor agregado enviado al mundo)



Productos minerales

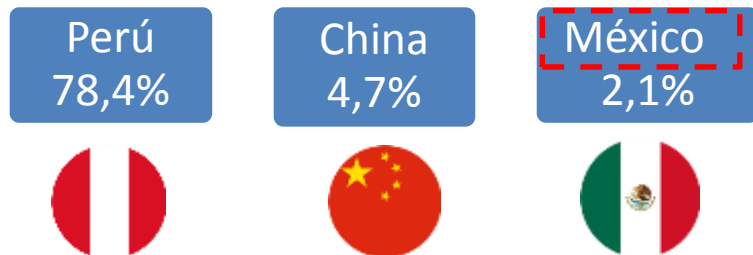
(% Valor agregado enviado al mundo)



Las Cadenas Globales de Valor (CGV): Perú y el valor exportado al mundo

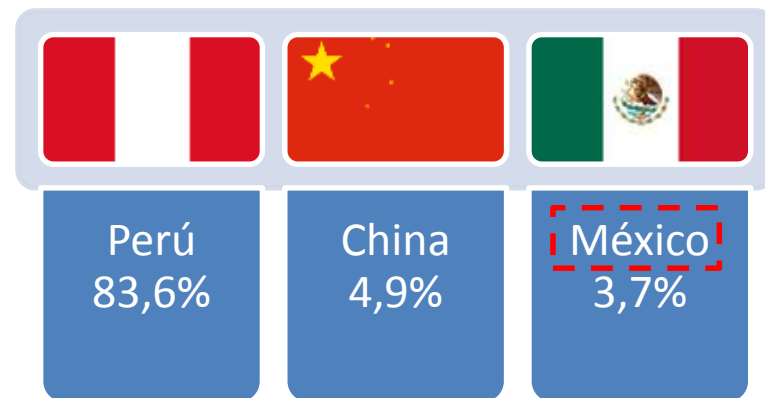
Textiles

(% Valor agregado enviado al mundo)



Muebles de madera y metal

(% Valor agregado enviado al mundo)



Las Cadenas Globales de Valor (CGV): Perú y el valor exportado al mundo

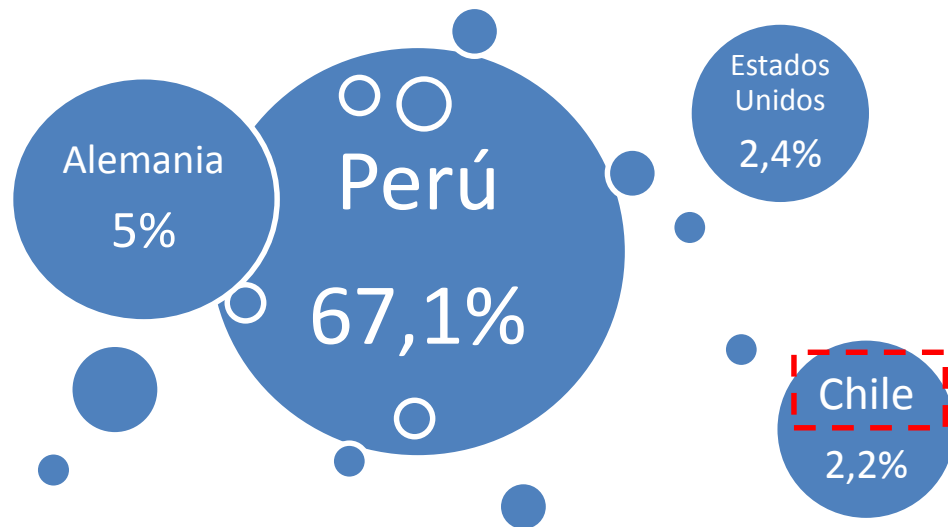
Productos de metales no ferrosos

(% Valor agregado enviado al mundo)



Productos químicos básicos y fertilizantes

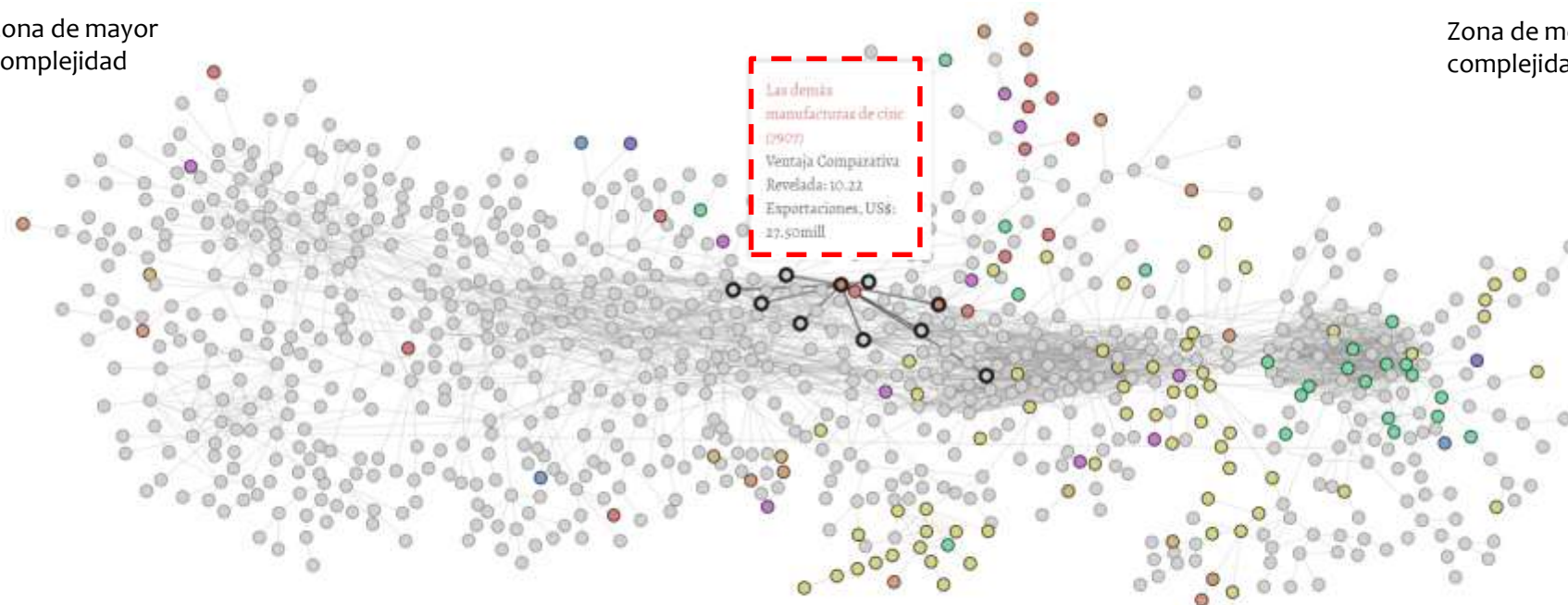
(% Valor agregado enviado al mundo)



Perú: Mapa de productos y ventajas comparativas reveladas

Zona de mayor complejidad

Zona de menor complejidad



Vegetales, alimentos y madera

Textiles y muebles

Maquinaria

Minerales

Piedra y vidrio

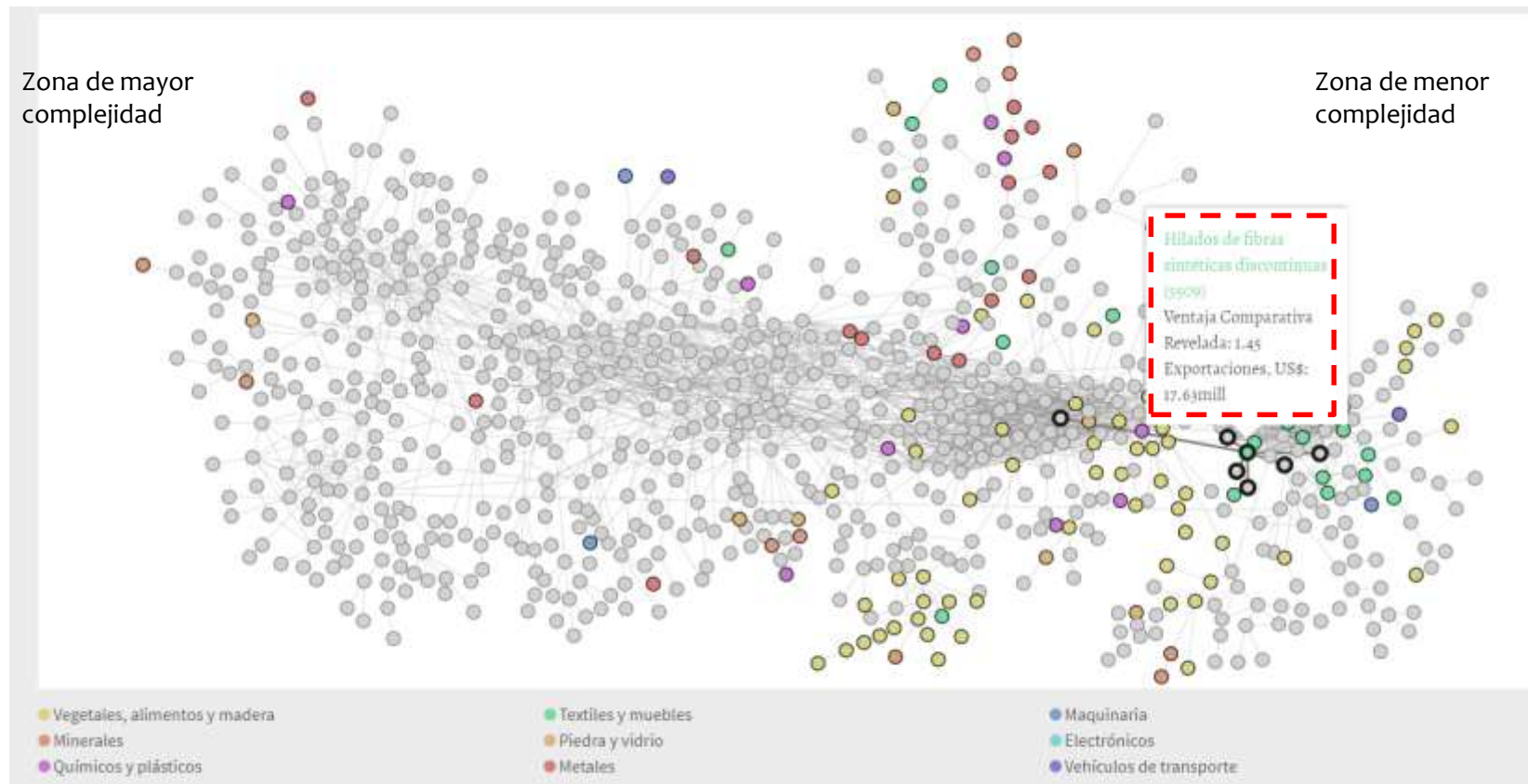
Electrónicos

Químicos y plásticos

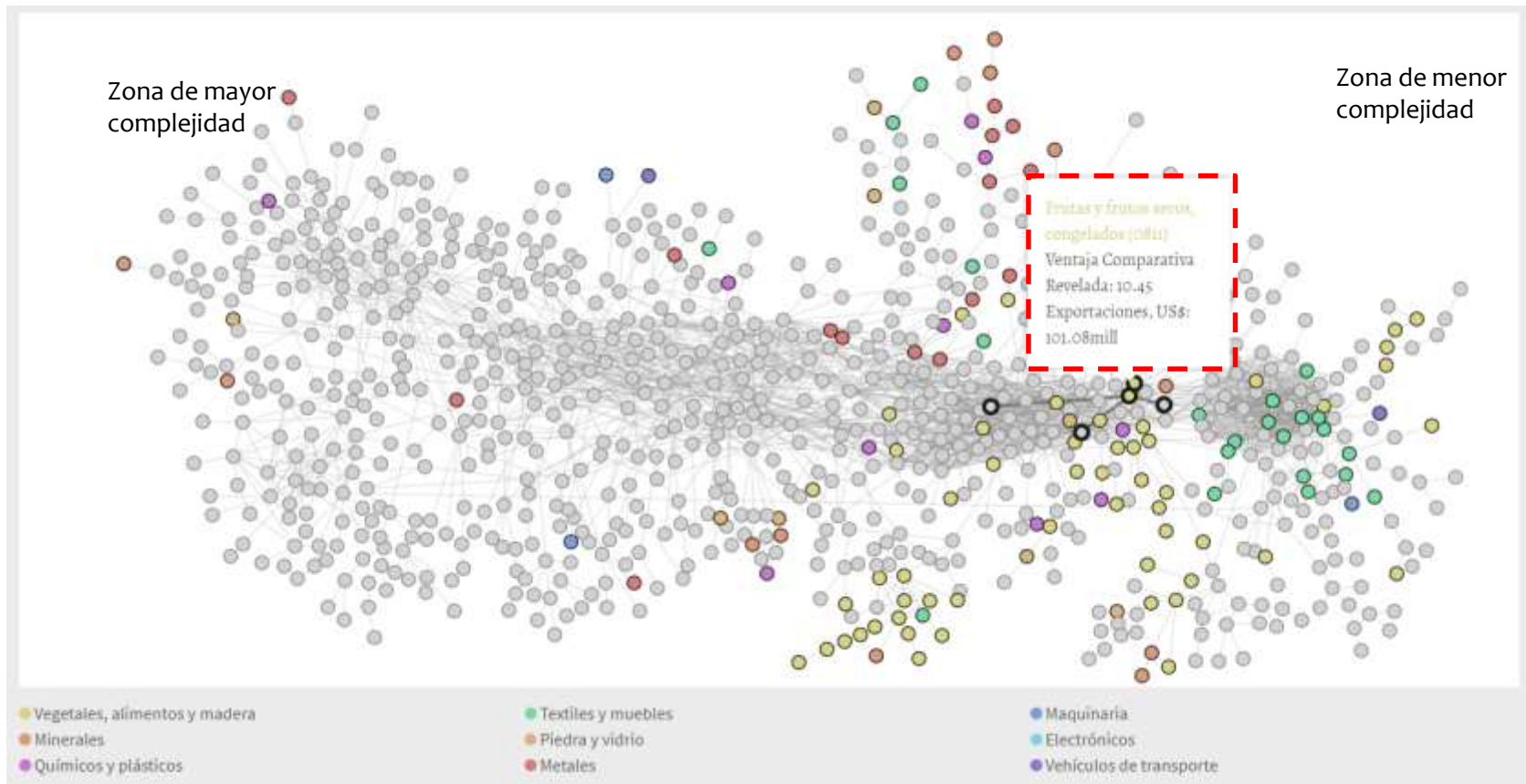
Metales

Vehículos de transporte

Perú: Mapa de productos y ventajas comparativas reveladas



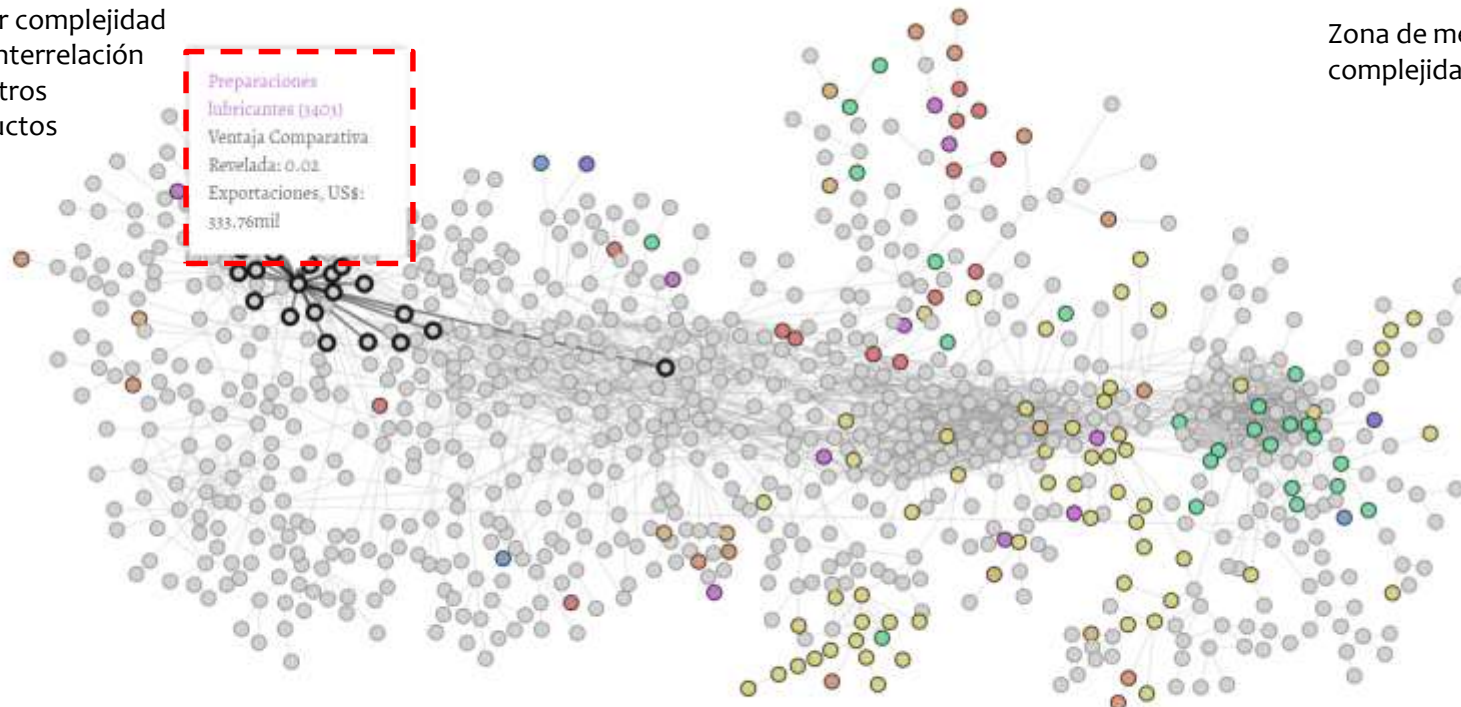
Perú: Mapa de productos y ventajas comparativas reveladas



Perú: Mapa de productos, lecciones

mayor complejidad
más interrelación
con otros
productos

Zona de menor
complejidad



● Vegetales, alimentos y madera
● Minerales
● Químicos y plásticos

● Textiles y muebles
● Piedra y vidrio
● Metales

● Maquinaria
● Electrónicos
● Vehículos de transporte

Cadenas globales de valor : Oportunidades de Aprovechamiento



Cadenas globales de valor : Contexto



Mayor apertura de mercados internacionales



Fragmentación geográfica de la producción abre un abanico de oportunidades para insertarse en el mercado global.



Avance de tecnologías de información que hacen mas eficientes los procesos de coordinación y monitoreo de la producción.



Reducción en los costos de transporte amplia las posibilidades de desarrollo productivo.

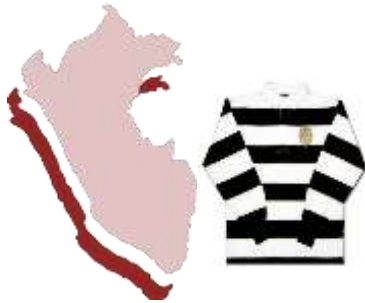
Oportunidades de Aprovechamiento

- 1** Promoción Comercial
- 2** Alianzas Estratégicas
- 3** Acumulación de origen
- 4** Desarrollo de Proveedores
- 5** Encadenamientos Productivos

2

Alianzas Estratégicas

Abordar el mercado internacional
conjuntamente mediante
Alianzas Estratégicas entre pymes
de los Países Miembros



Productor pyme
peruano de camisas
de punto de algodón



Productor pyme
colombiano
pantalones de tejido
plano



Mercado
Objetivo

3

Acumulación de origen

El principio de acumulación en los acuerdos comerciales permite considerar aquellos insumos, materiales o bienes intermedios originarios de otras partes que formen parte del acuerdo comercial, como de origen local.

País A y B forman parte de un acuerdo comercial

Naranja de Origen del País A



Naranja de origen del País B



Jugo de Naranja:

Origen País A, elaborado con naranjas del País A y del País B

En algunos casos es factible que parte de los procesos productivos se lleven a cabo en el territorio de una o más

Partes del acuerdo comercial, por uno o más productores.

4

Desarrollo de Proveedores

Las compras públicas de los Países Miembros de la Alianza del Pacífico constituyen un importante mercado para el **desarrollo de proveedores pymes**.



**Consortio pyme
productor de uniformes
para hospitales**

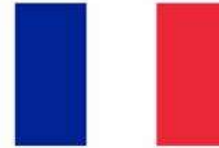
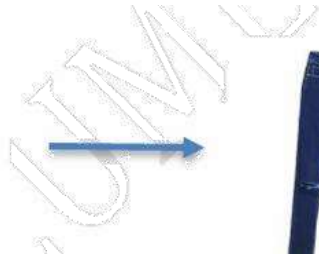


**Ministerio
de Salud de
Chile**

5

Encadenamientos Productivos

Con encadenamientos productivos se busca incrementar las oportunidades de negocios y dinamizar el comercio entre sus socios comerciales.



**País productor
insumo/materia
prima: Perú**

**País
transformador
del insumo:
Colombia**

**País destino final:
Francia**

- ✓ Los encadenamientos productivos implican que un producto/insumo, proveniente en este caso de Perú, tenga una transformación productiva en otro país de la AP que le permita cumplir con la regla de origen y condiciones de acceso requerida por cada uno de los mercados destino, de manera que el producto final pueda acogerse al arancel preferencial que tienen los países de la AP en los mercados destino.

Encadenamientos Productivos :



Encadenamientos Productivos : Sectores identificados



Cadenas globales de valor en la Alianza del Pacifico: Casos de éxito

Sector Automotriz : Perú & México

Autopartes

- ✓ 12 Empresas peruanas de Autopartes identificadas como potenciales proveedores en el 2015.



Bienes Intermedios

Planta de producción

- ✓ 1 misión comercial a México realizada en Monterrey, México 2016.



Pais de transformación

Bien Final

- ✓ 17.55 millones de autos vendidos en el EEUU durante el 2016.



Pais de Destino

Sector Cosmético : Perú & México/Colombia

Insumo para cosmética

- ✓ Identificación de productos potenciales.



Bienes Intermedios

Procesos de Transformación

- ✓ El mercado mexicano y Colombiano son los mayores mercados de la región de la Alianza Pacífico.



País de transformación

Mercado Destino

- ✓ Países con potencial y de mayor crecimiento identificados.



US\$ 89,202 millones al 2020



US\$ 69,889 millones al 2020



US\$ 34,585 millones al 2020



País de Destino

Fuente : Promperu

Gracias

Mario Ocharán

Subdirector de Inteligencia y Prospectiva Comercial

mocharan@promperu.gob.pe

