

UNCTAD
MULTI-YEAR EXPERT MEETING ON INTERNATIONAL COOPERATION:
SOUTH-SOUTH COOPERATION AND REGIONAL INTEGRATION
Fourth session

Geneva, Palais des Nations, Salle XXVI, 24-25 October 2012

**Acuerdos Comerciales y Desarrollo del Comercio
Exterior como Herramientas para el Crecimiento
con Inclusión Social**

José Luis Silva Martinot
Ministro de Comercio Exterior y Turismo - Peru

The views expressed are those of the author and do not necessarily reflect the views of UNCTAD



Acuerdos Comerciales y Desarrollo del Comercio Exterior como Herramientas para el Crecimiento con Inclusión Social

**José Luis Silva Martinot
Ministro de Comercio Exterior y Turismo
Ginebra, 24 de Octubre de 2012**

Visión País

Comercio Exterior

Convertir al Perú en un país exportador de bienes y servicios con mayor valor agregado

- *“Según el Banco Mundial un país exportador es aquel que exporta no menos del 29% de su PBI”*



Políticas para Insertar exitosamente al Perú en el Contexto Internacional

Negociaciones Comerciales Internacionales

- Mejorar condiciones de **acceso a los mercados** externos para bienes y servicios, conformar mercados ampliados.
- Brindar **reglas y disciplinas** claras y previsibles para el comercio exterior.
- Brindar marco normativo atractivo a la inversión privada.
- 3 frentes: multilateral, regional, bilateral.

Desarrollo del Comercio

Plan Estratégico Nacional de Exportación 2003 - 2013 (PENX)

- **Oferta Exportable:** Identificación de oferta exportable programas de mejoras de la calidad y agenda de competitividad;
- **Mercados:** promoción comercial, estudios de mercado;
- **Facilitación de comercio:** infraestructura, logística, Ventanilla Única de Comercio Exterior, financiamiento;
- **Cultura exportadora:** capacitación en temas de exportación y desarrollo de capital humano.



Negociaciones Comerciales Internacionales

Negociaciones Comerciales Internacionales

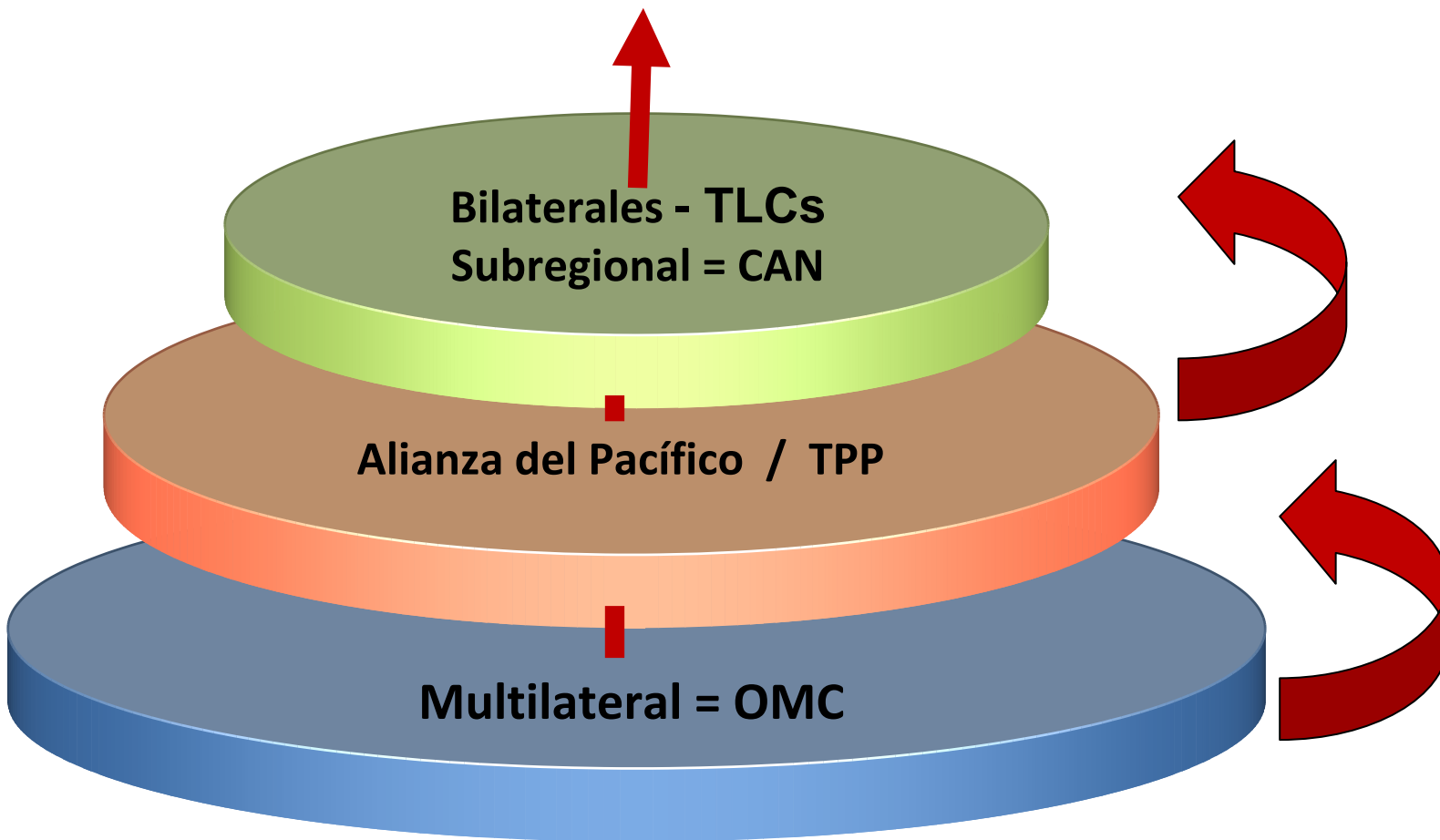
Mayor Acceso a Mercados
Mejores Reglas

Bilaterales - TLCs
Subregional = CAN

Alianza del Pacífico / TPP

Multilateral = OMC

Cada vez mayor
profundidad de
compromisos...



Acuerdos Comerciales del Perú

Vigentes



Comunidad Andina



Estados Unidos



China



Singapur



México



Chile



Japón



MERCOSUR



Canadá



Corea del Sur



EFTA



Cuba



Tailandia



Panamá

Firmados



Unión Europea



Costa Rica



Guatemala



Venezuela

Negociación



El Salvador



Honduras

Alianza del Pacífico

México

Chile

Tailandia

Colombia

Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)

Australia

Brunei

Chile

México

Nueva Zelandia

Singapur

Estados Unidos

Canadá

Malasia

Vietnam



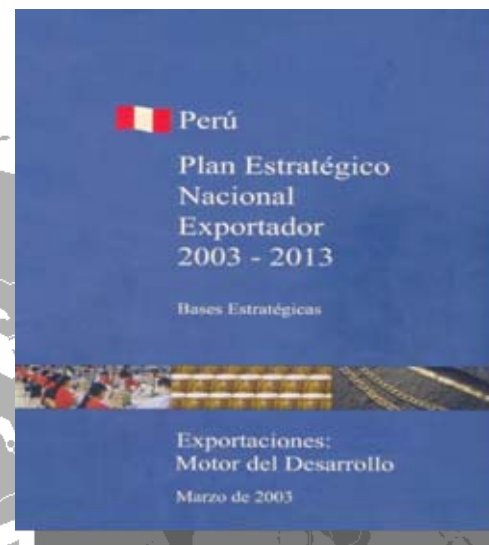
Políticas e instrumentos para facilitar el comercio exterior

Plan Estratégico Nacional Exportador: PENX 2003 – 2013

Desarrollo y Promoción de Comercio

Plan Estratégico Nacional Exportador

- Facilitación de Comercio
- Cultura Exportadora
- Mercados
- Regiones
- Sectores
- Productos



Desarrollo de
Oferta
exportable



Diversificación
de mercados



Facilitación de
Comercio

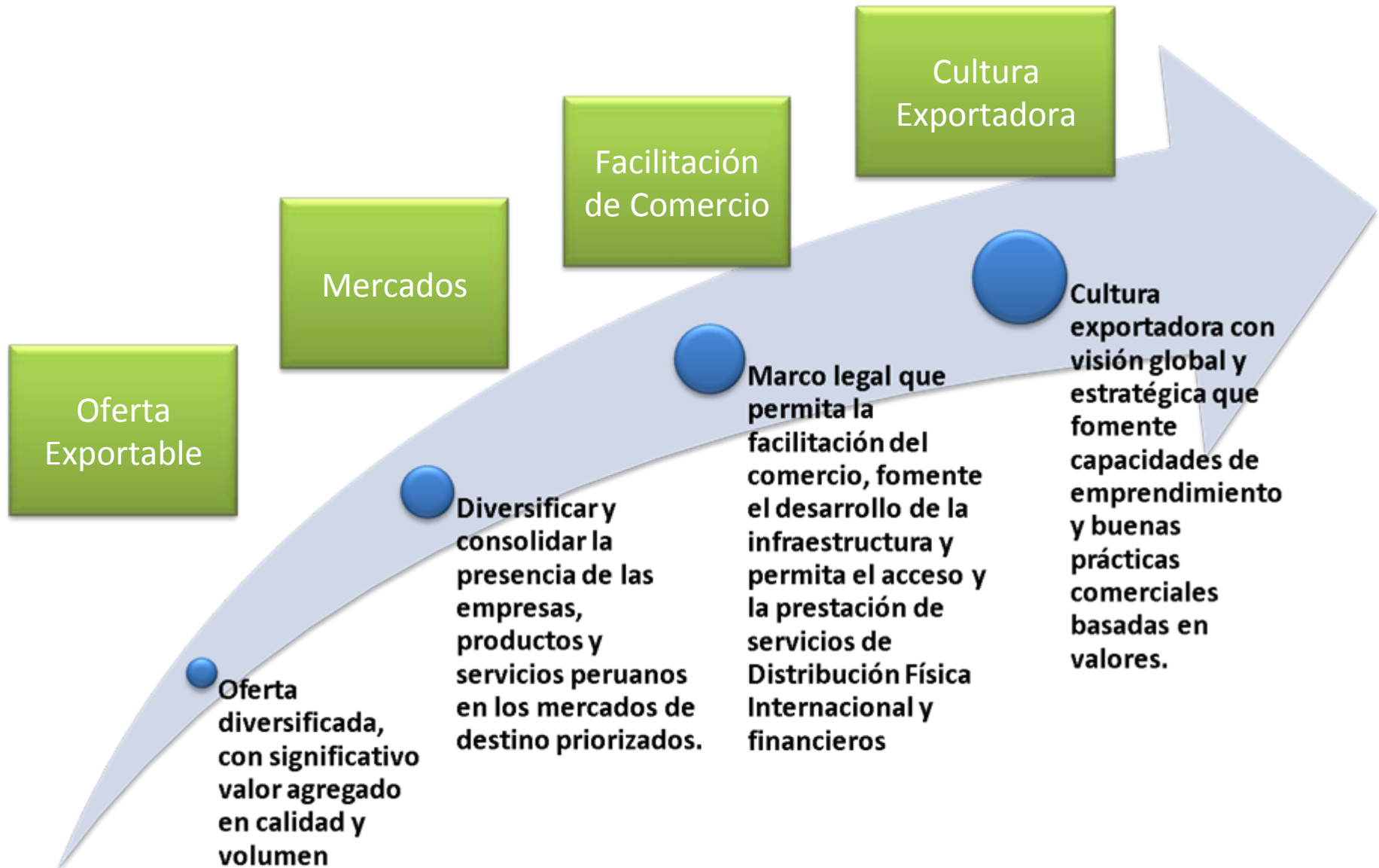


Desarrollo de
Cultura
Exportadora



PENX 2003 – 2013

Objetivos Estratégicos



Financiamiento del Comercio Exterior

- Más del 80 por ciento del comercio mundial depende de la financiación para el comercio en el corto plazo.
- Existe una gran necesidad de financiamiento para desarrollar la capacidad exportadora de la Pequeñas y Medianas empresas.
- Por tanto, el componente de facilitación del comercio del Plan Estratégico Nacional de Comercio (PENX) incluye actividades vinculadas al acceso al crédito y otros productos financieros destinados al comercio exterior.



Financiamiento del Comercio Exterior

Programa de Seguro de Crédito a la Exportación para la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYMEX)

- Facilita el acceso al financiamiento al garantizar el 50% del valor de los créditos Pre Embarque que otorgan los bancos a las PYMES Exportadoras.
- El Programa opera gracias a un fondo de respaldo que es administrado por la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) y operado por una compañía de seguros que emite la póliza.

¿NECESITAS CRÉDITO PARA FINANCIAR TUS EXPORTACIONES?

SEPYMEX
Programa de Seguro de Crédito a la Exportación
para la Pequeña y Mediana Empresa

El SEPYMEX es un programa que apoya, a través de una cobertura de seguro, a las Pequeñas y Medianas Empresas que no cuentan con suficientes garantías para acceder a un crédito a la exportación.

INFORMATE EN:
Corporación Financiera de Desarrollo S.A. - COFIDE
División de Negocios
Augusto Tamayo 160 San Isidro, Lima
Teléfono: (1) 615-4000
www.cofide.com.pe

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - Dirección Nacional de Desarrollo de Comercio
Calle Uno Oeste N° 50 Urb. Corpac, Lima
Teléfono: (1) 513-6100 Anexo: 8033
www.mincetur.gob.pe

PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo **COFIDE**

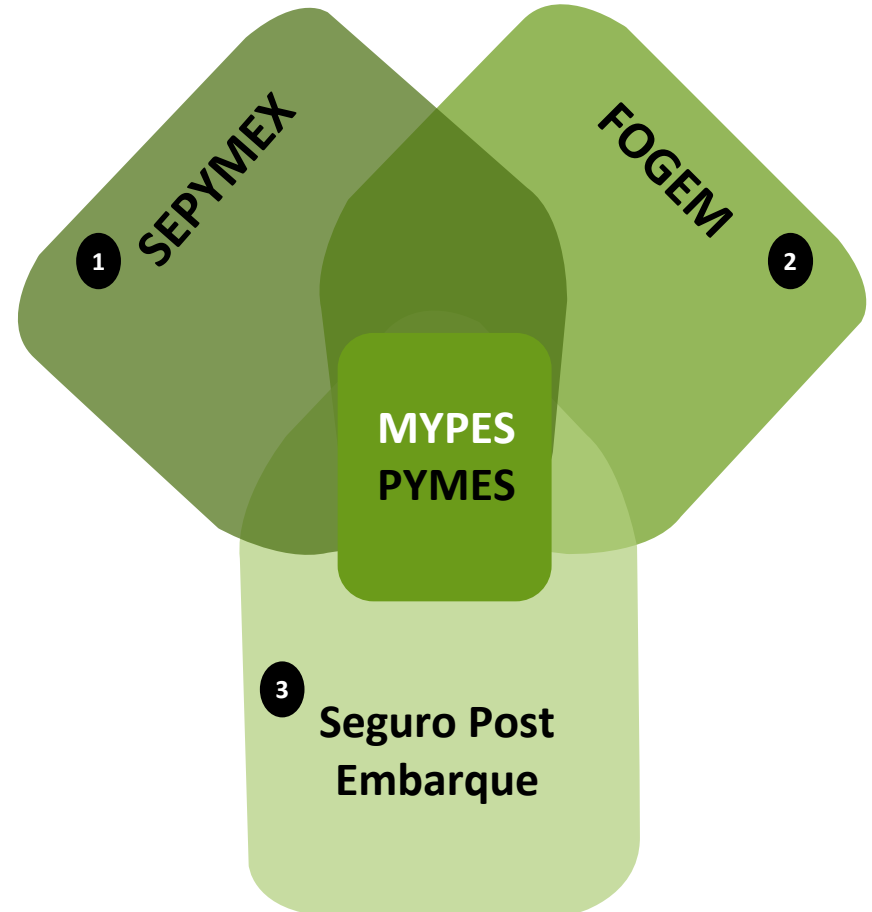
Financiamiento del Comercio Exterior

Fondo de Garantía Empresarial (FOGEM)

- Programa similar al SEPYMEX, con la diferencia que no requiere de una compañía de seguros para operar.
- Garantiza créditos de capital de trabajo y activo fijo para las Pequeñas y Medianas Empresas.

Programa de Seguro de Crédito a la Exportación Post Embarque para la Pequeña y Mediana Empresa

- Se ha autorizado que el Programa de Seguro de Crédito a la Exportación también garantice créditos Post Embarque.
- Actualmente se viene elaborando el Reglamento para la entrada en vigencia del Programa.

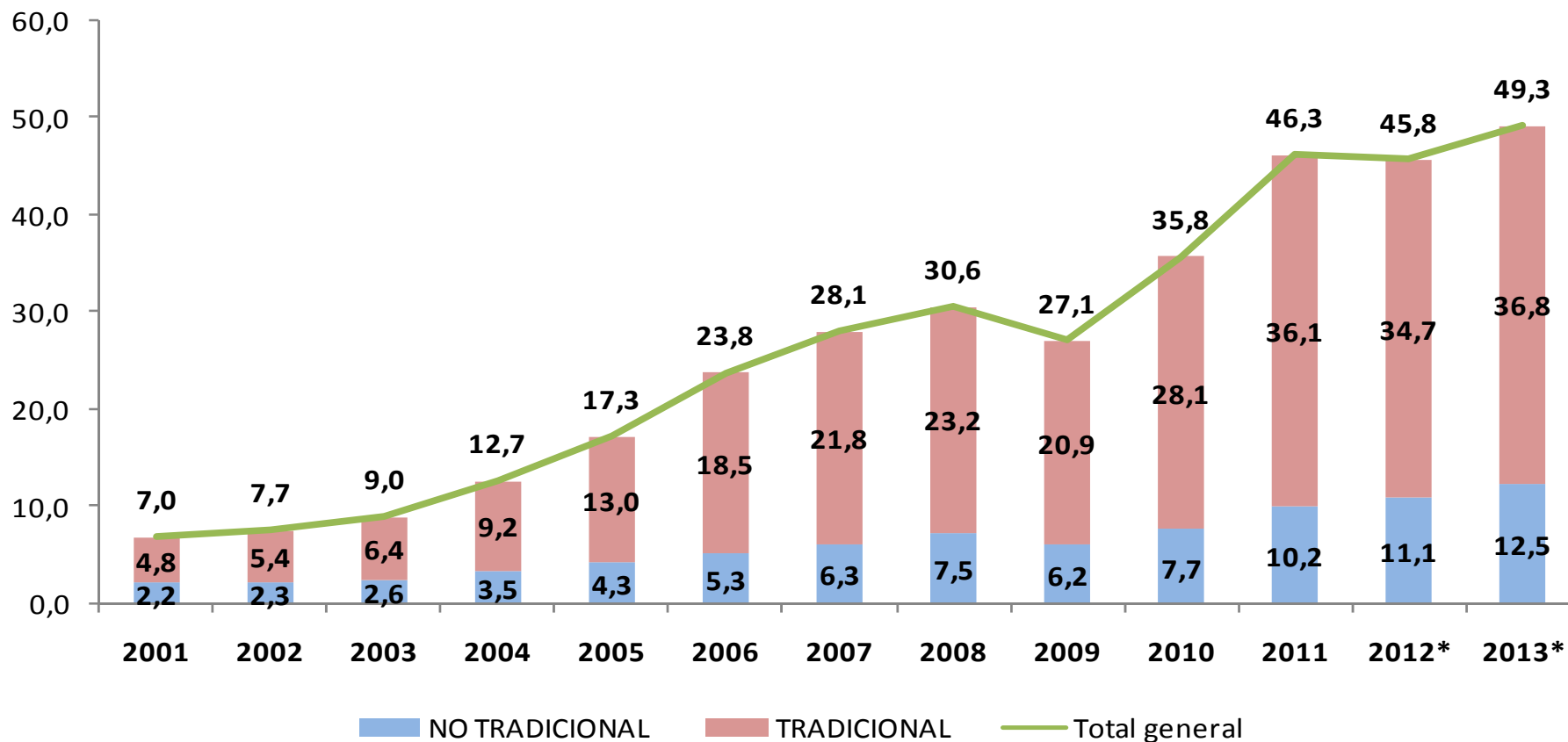




Resultados

Nuestras exportaciones crecieron 565% en la última década

Exportaciones Perú-Mundo (US\$ Miles de Millones)

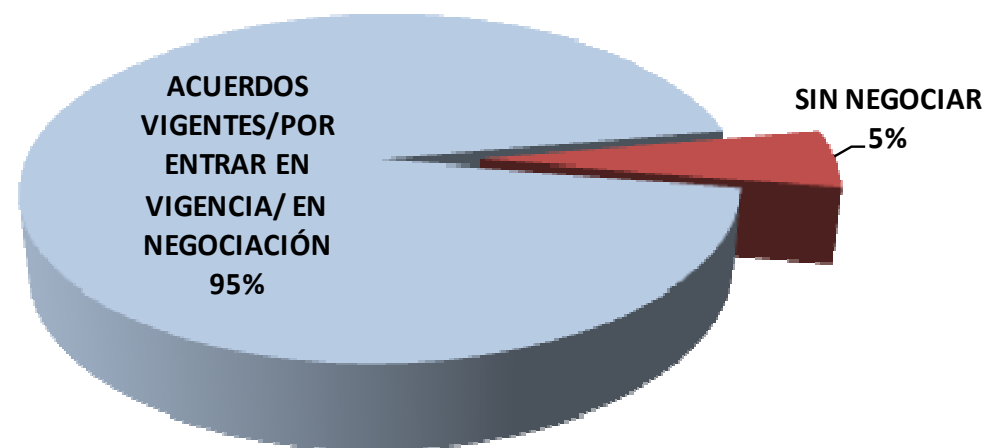


•Proyección
 •Fuente: SUNAT, BCRP
 Elaboración: MINCETUR

El 95% de nuestras exportaciones se destinan a mercados en condiciones de acceso preferencial

Acuerdos	2010	2011	Var 2011/2010	Part.
Vigentes	27 082	34 838	29%	75%
China	5 436	6 969	28%	15%
EFTA	3 879	5 970	54%	13%
Estados Unidos	6 087	5 978	-2%	13%
Canadá	3 329	4 232	27%	9%
Japón	1 792	2 175	21%	5%
Chile	1 373	1 978	44%	4%
CAN	1 998	2 341	17%	5%
Corea del Sur	896	1 696	89%	4%
MERCOSUR (ACE 58)	1 130	1 515	34%	3%
Venezuela	514	927	80%	2%
México	287	453	58%	1%
Tailandia	98	265	169%	1%
Panamá	254	333	31%	1%
Singapur	7	8	18%	0%
Por entrar en vigencia	6 667	8 736	31%	19%
Unión Europea	6 572	8 603	31%	19%
Guatemala	51	59	15%	0%
Costa Rica	44	73	65%	0%
En Negociación	282	275	-2%	1%
Transpacífico*	207	219	5%	0%
El Salvador	25	29	13%	0%
Honduras	49	28	-43%	0%
Sin Negociar	1 775	2 421	36,4%	5%
Total Exportado	35 806	46 270	29,2%	100%

Cobertura de los Acuerdos Comerciales al 2011
(% de las exportaciones peruanas)



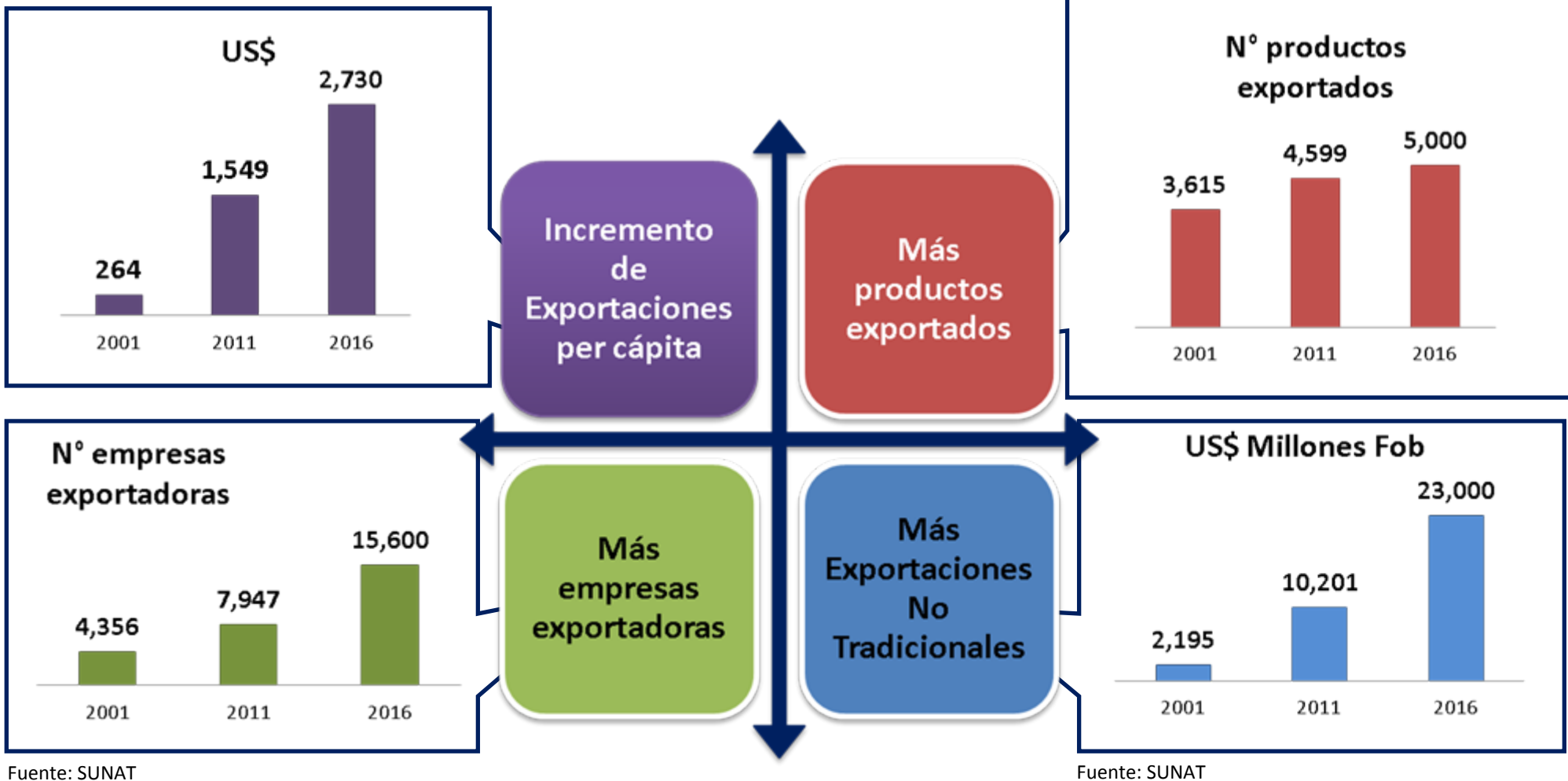
*Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda y Vietnam (con quienes no se cuenta con TLC previo)

Exportaciones del Perú

US\$ Millones	2000	2010	2011	2012
NO TRADICIONAL	796	3.854	5.348	3.982
<i>% del total NT al Sur</i>	39%	50%	52%	56%
TRADICIONAL	1.358	9.252	12.153	8.146
<i>% del total T al Sur</i>	28%	33%	34%	36%
Total X a PED	2.154	13.106	17.501	12.127
<i>% del total al Sur</i>	31%	37%	38%	41%

Fuente: MINCETUR

El éxito exportador peruano genera un efecto dinamizador en la economía nacional



Para el 2016 se espera duplicar el número de empresas exportadoras y más que duplicar las exportaciones no tradicionales, con respecto al 2011

Los productos peruanos vienen incrementando su participación en los mercados internacionales

Exportaciones por destino 2001-2011
(US\$ Millones FOB/Participación)

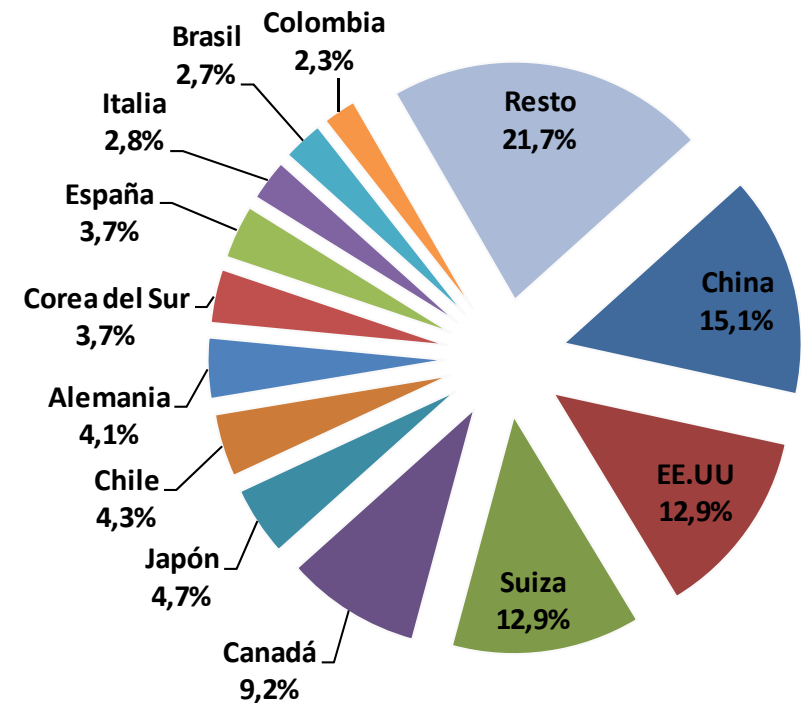
Países	2001	Part.	2010	Part.	2011	Part.
China	425,0	6,1%	5 436,2	15,2%	6 966,4	15,1%
EEUU	1 749,7	25,2%	6 087,0	17,0%	5 958,7	12,9%
Suiza	309,2	4,4%	3 845,3	10,7%	5 937,3	12,9%
Canadá	143,1	2,1%	3 329,4	9,3%	4 232,1	9,2%
Japón	380,4	5,5%	1 792,3	5,0%	2 175,2	4,7%
Chile	282,8	4,1%	1 520,6	4,2%	1 980,2	4,3%
Alemania	207,9	3,0%	1 373,1	3,8%	1 907,8	4,1%
Corea del Sur	110,6	1,6%	1 194,8	3,3%	1 696,3	3,7%
España	212,8	3,1%	896,0	2,5%	1 688,5	3,7%
Italia	140,0	2,0%	939,3	2,6%	1 294,0	2,8%
Brasil	227,1	3,3%	949,6	2,7%	1 266,3	2,7%
Colombia	151,2	2,2%	798,2	2,2%	1 044,9	2,3%
Resto	2 616,3	37,6%	7 644,2	21,3%	10 005,2	21,7%
Total	6 956,0	100,0%	35 805,8	100,0%	46 153,0	100,0%

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR-OGEE

2001: 158 mercados
2011: 187 mercados
(+29 nuevos destinos)

Exportaciones por destino 2011



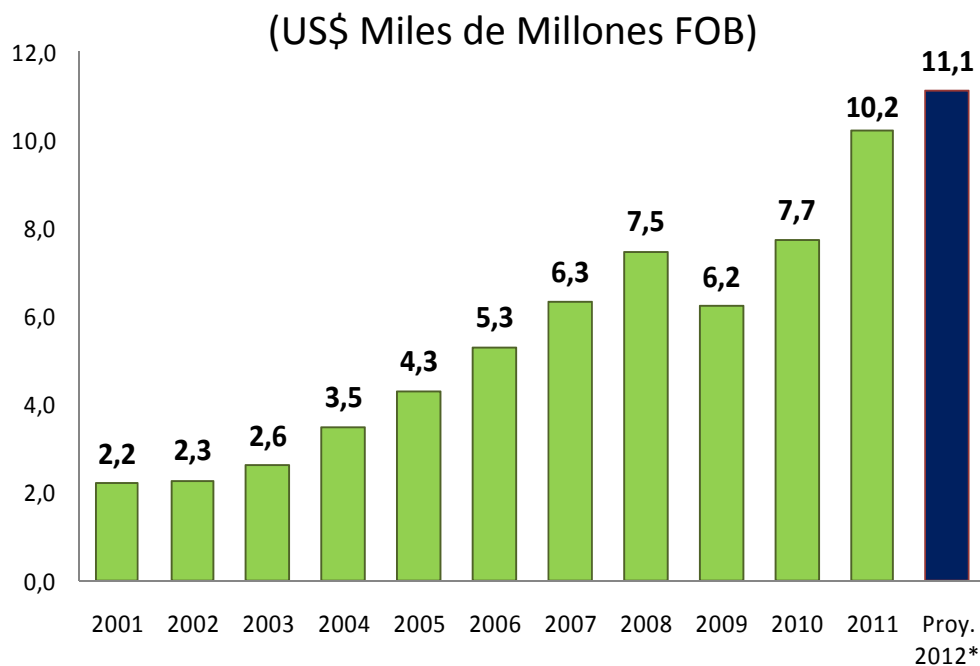
Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR

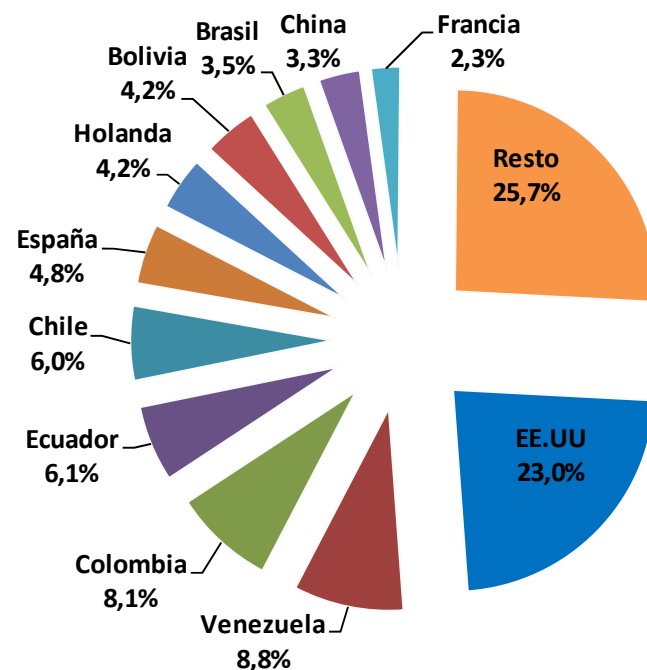
2001-2011: notable crecimiento de las exportaciones no tradicionales

Volúmenes crecieron 12% promedio anual y valores exportados lo hicieron en 17%

Evolución de las Exportaciones No Tradicionales



Participación por destino de las Exportaciones No Tradicionales 2011 (%)



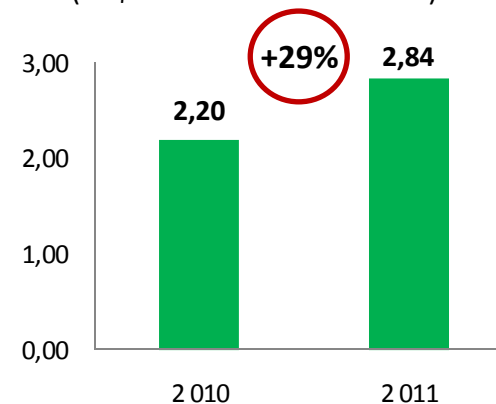
Fuente: SUNAT, BCRP
Elaboración: MINCETUR-OGEE

En el 2011 la tasa de crecimiento de las Exportaciones No Tradicionales superó al de las Tradicionales

Perú: Exportaciones Totales (US\$ Millones FOB)

SECTOR	2010	2011	VAR. 2011/2010
TRADICIONAL	28 091	35 952	28,0%
Agropecuario	975	1 685	72,8%
Minero	21 902	27 171	24,1%
Pesquero	1 884	2 099	11,4%
Petroleo/ Derivados / Gas natural	3 330	4 997	50,1%
NO TRADICIONAL	7 715	10 201	32,2%
Agropecuario	2 203	2 841	29,0%
Artesanias	1	5	673,4%
Maderas y papeles	359	400	11,6%
Metal-mecanico	400	485	21,1%
Mineria no metalica	251	491	95,6%
Pesquero	650	1 051	61,6%
Pieles y cueros	29	38	31,0%
Quimico	1 223	1 651	35,0%
Sidero-metalurgico	877	1 052	19,9%
Textil	1 561	1 993	27,7%
Varios (inc. joyeria)	160	192	20,3%
TOTAL	35 806	46 153	28,9%

Perú: Exportaciones Agropecuarias 2010-2011 (US\$ Miles de millones FOB)



Perú: Exportaciones Textiles 2010-2011 (US\$ Miles de millones FOB)

