





## AGENDA

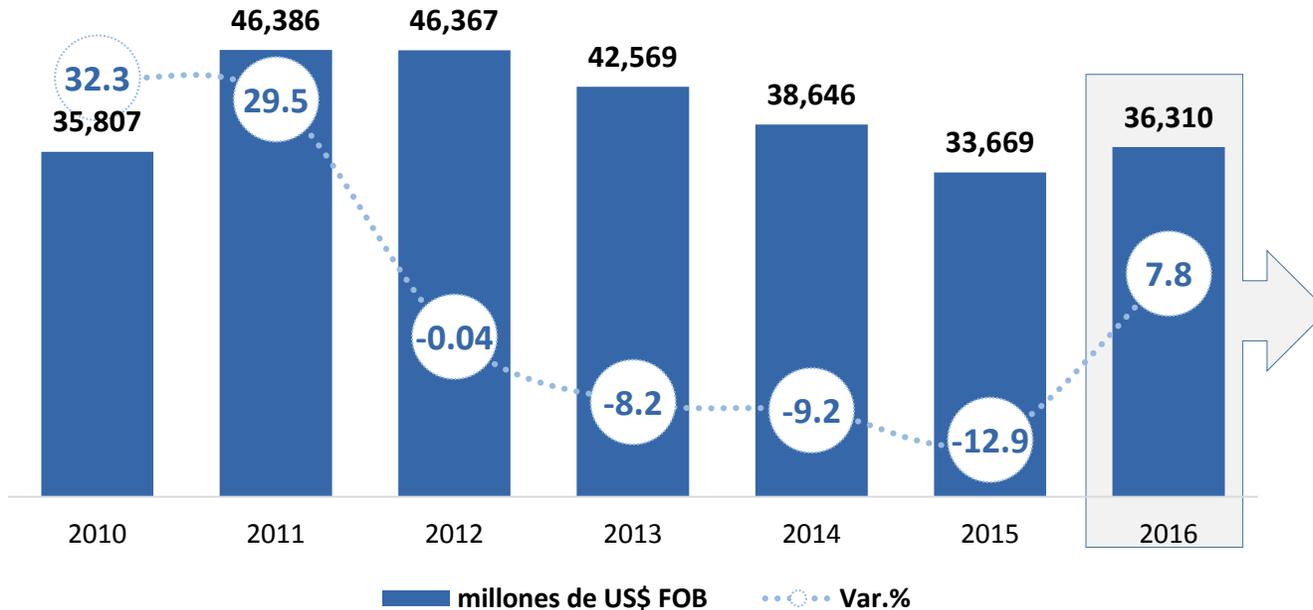
- I. Situación exportadora de las empresas**
- II. Características de las Mipyme**
- III. Inserción de las empresas exportadoras en la CGV**
- IV. Propuestas de políticas para fortalecer las CGV**

# I. Situación exportadora de las empresas

## Nivel de exportaciones

- A partir del 2012, las exportaciones nacionales se desaceleraron: se pasó de un valor de US\$ 46 mil millones en 2012 a US\$ 36 mil millones en 2016 como resultado de una disminución en la demanda internacional.
- El grado de inserción directa de las Mipyme en las exportaciones es sólo el 4%, pues el 96% del valor exportado corresponde a las grandes empresas.

Evolución de las exportaciones totales (millones de US\$ FOB)



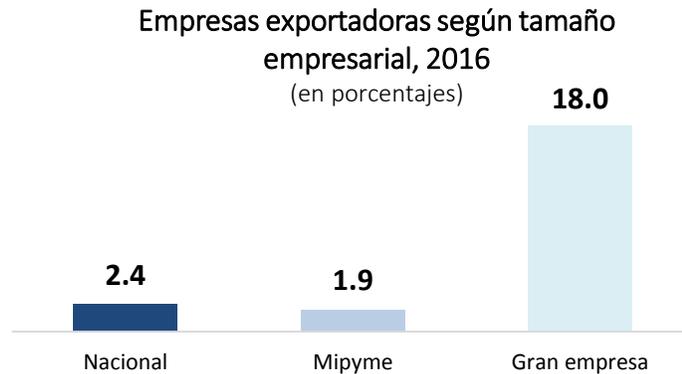
En 2016, realizaron exportaciones **7 278 empresas**.

Tamaño Empresarial	% Empresas	% valor exportado
Micro	35%	4%
Pequeña	33%	
Mediana	4%	
Gran empresa	28%	

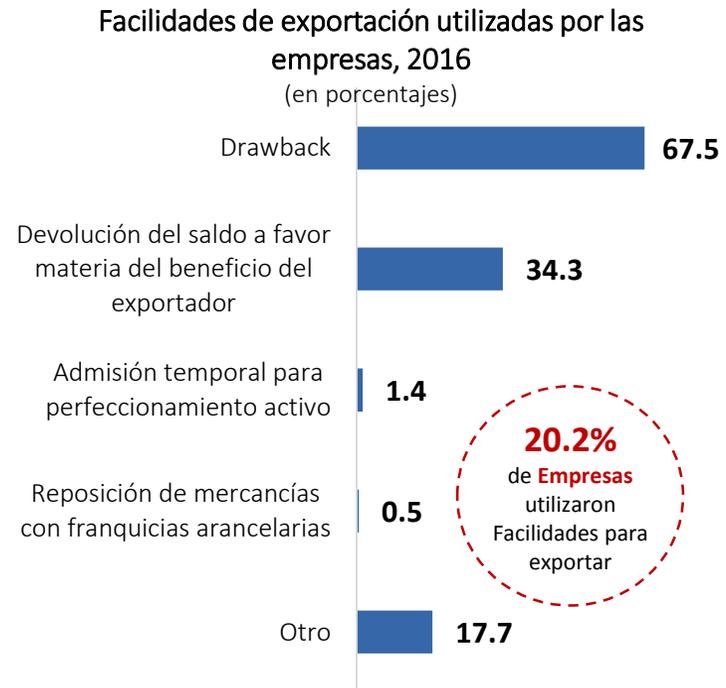
# I. Situación exportadora de las empresas

## Facilidades de exportación

- En el 2016, sólo el 2.4% de empresas realiza actividades de exportación, siendo sólo el 1.9% en el caso de las Mipyme, porcentaje mucho menor en comparación con los estratos de mayor tamaño.
- Sólo el 20.2% de las empresas a nivel nacional utilizaron facilidades para exportar, siendo el principal instrumento empleado el *Drawback* (67.5%). En el caso de las Mipyme, el 75.3% de empresas utiliza esta facilidad.



Fuente: Encuesta Nacional de Empresas (ENE) 2017  
Elaboración: PRODUCE – Oficina de Estudios Económicos (OEE).

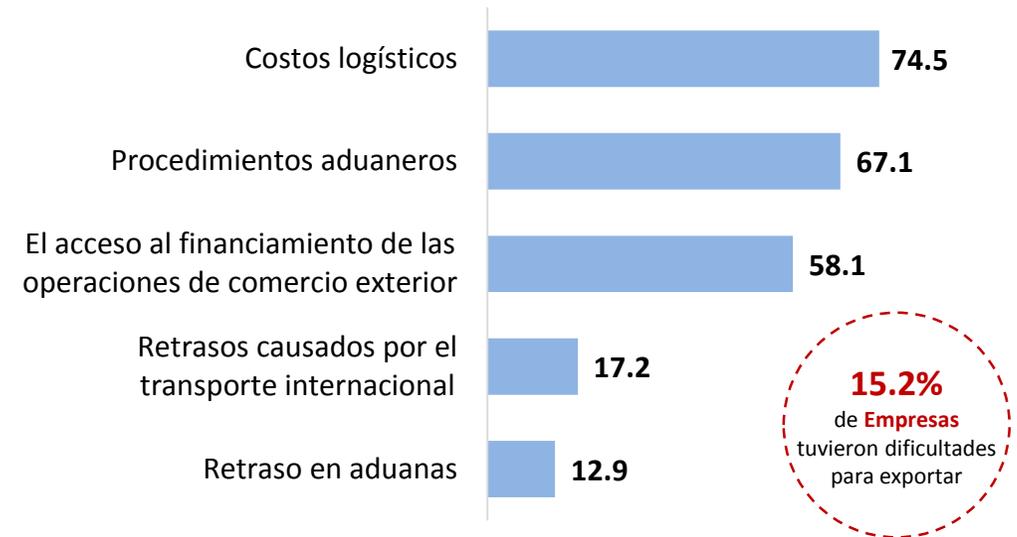


Nota: No suma 100% debido a que una empresa puede utilizar diferentes Facilidades de exportación (Pregunta múltiple).

## Dificultades para la exportación

- A nivel nacional, en el 2016 el 15.2% de las empresas señalaron que tuvieron dificultades para exportar.
- En el caso particular de las Mipyme el 16.2% tuvo problemas para exportar. Entre las principales dificultades para exportar mencionaron a los costos logísticos (74.5%), los procedimientos aduaneros (67.1%) y acceso al financiamiento de las operaciones de comercio exterior (58.1%). También los retrasos causados por transporte internacional y en aduanas.
- Otras de las limitaciones para las Mipyme son la información, la capacidad de gestión y la capacidad tecnológica, las imperfecciones de mercado y la regulación, entre otros.

Dificultades para la exportación de las Mipyme, 2016  
(en porcentajes)



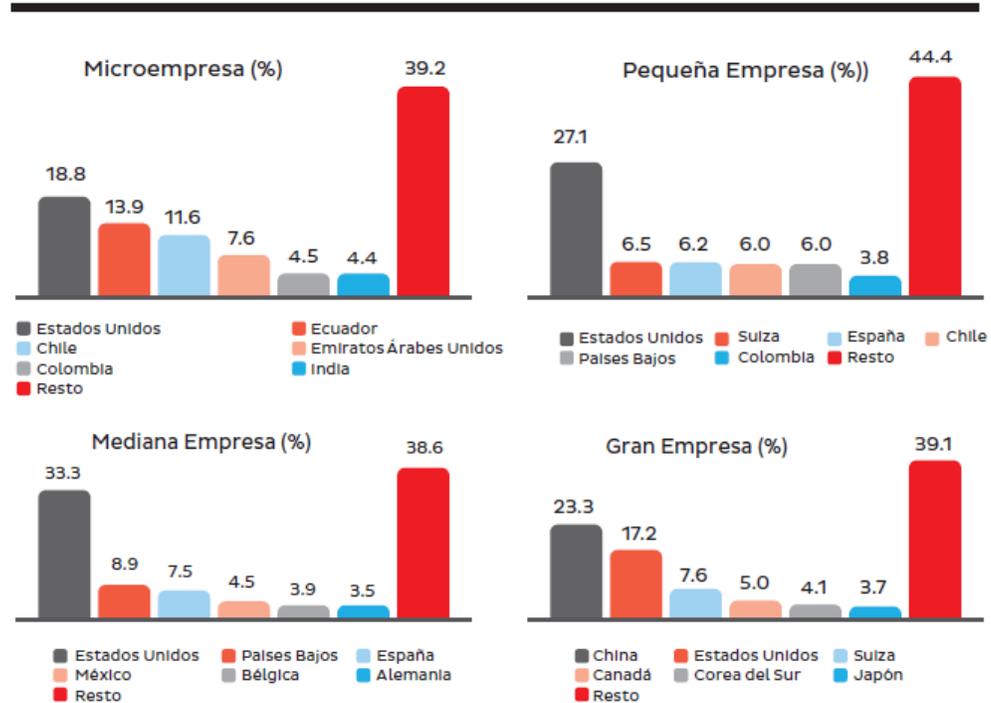
Nota: No suma 100% debido a que una empresa pudo tener diferentes dificultades para exportar (Pregunta múltiple).  
Fuente: Encuesta Nacional de Empresas (ENE) 2017  
Elaboración: PRODUCE – Oficina de Estudios Económicos (OEE).

# I. Situación exportadora de las empresas

## Exportaciones de las Mipyme y principales países de destino

- Estados Unidos es el principal país de destino de las exportaciones nacionales de las Mipyme, sobre todo en el caso de la pequeña y mediana empresa. En el caso de la microempresa también Ecuador y Chile.

Principales destinos de exportación según tamaño empresarial, 2016



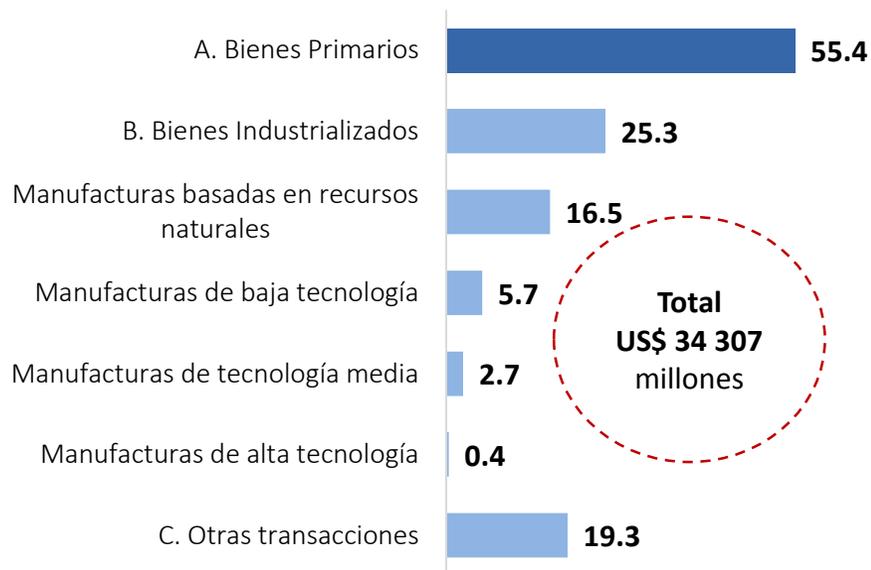
Fuente: Sunat  
Elaboración: PRODUCE - OGEIIE

# I. Situación exportadora de las empresas

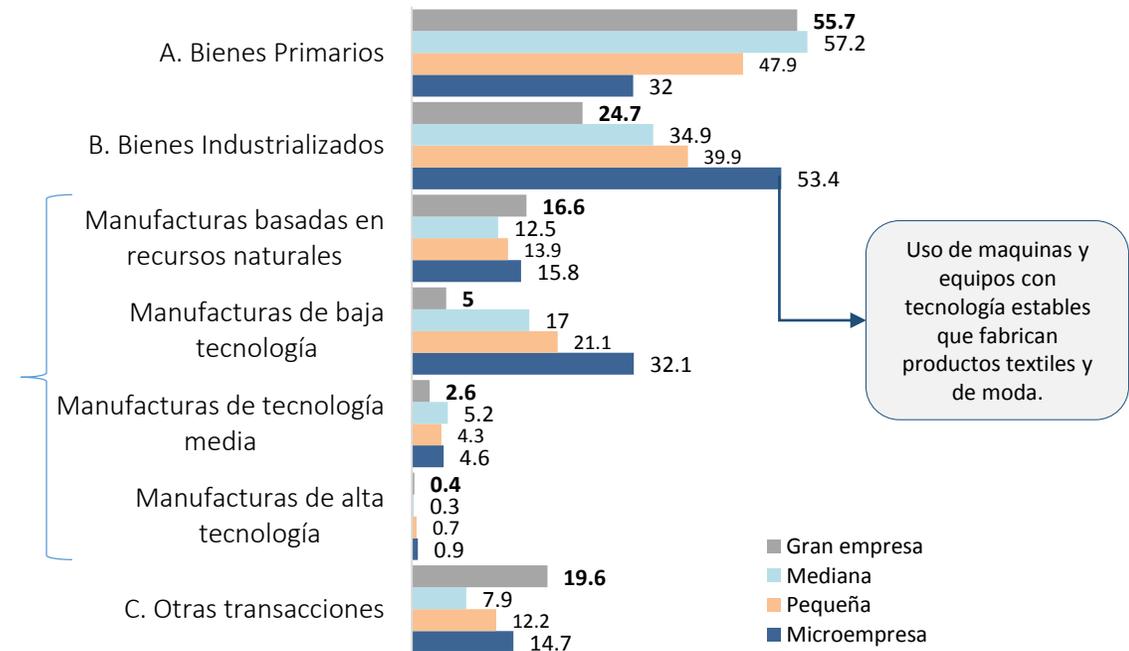
## Exportaciones según nivel de Intensidad Tecnológica

- El mayor valor de las exportaciones proviene de los envíos de bienes primarios, en la cual destacan las grandes empresas que realizan exportaciones de productos de agroexportación y mineros. Mientras tanto las microempresas se concentran más en bienes industrializados de baja tecnología (productos textiles y de moda) y basadas en recursos naturales.

**Monto exportado total\* según intensidad tecnológica, 2016**  
(en porcentaje)



**Monto exportado según intensidad tecnológica y por estrato empresarial, 2016 (millones de US\$ FOB)\***



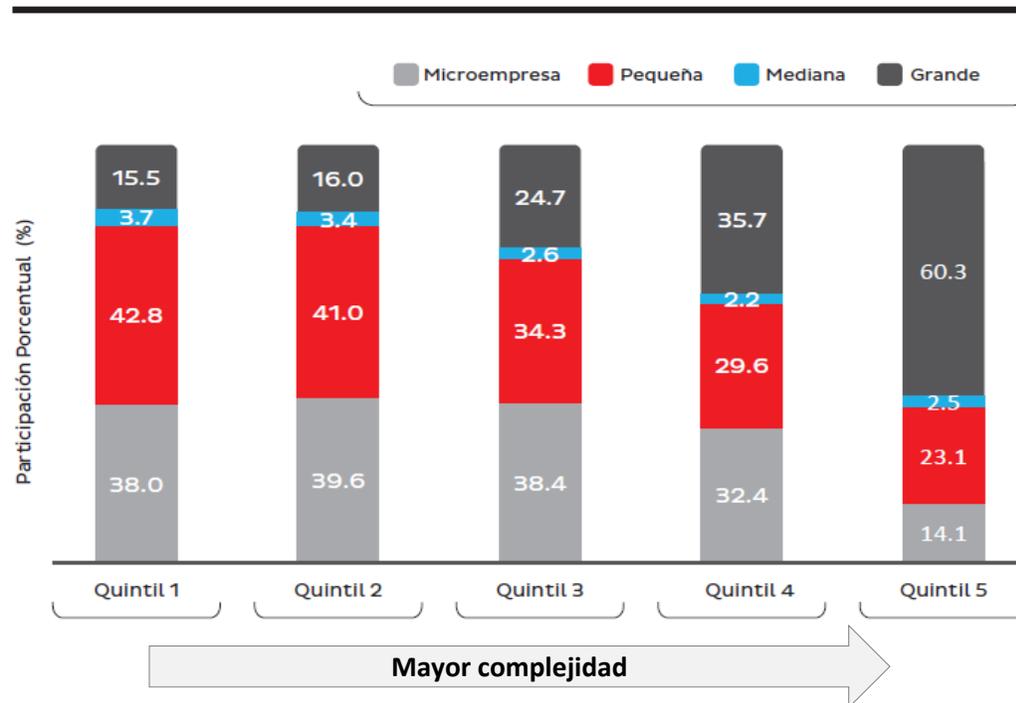
\*Incluye todos los estratos empresariales.  
Fuente: Sunat  
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

# I. Situación exportadora de las empresas

## Complejidad económica de la oferta exportable

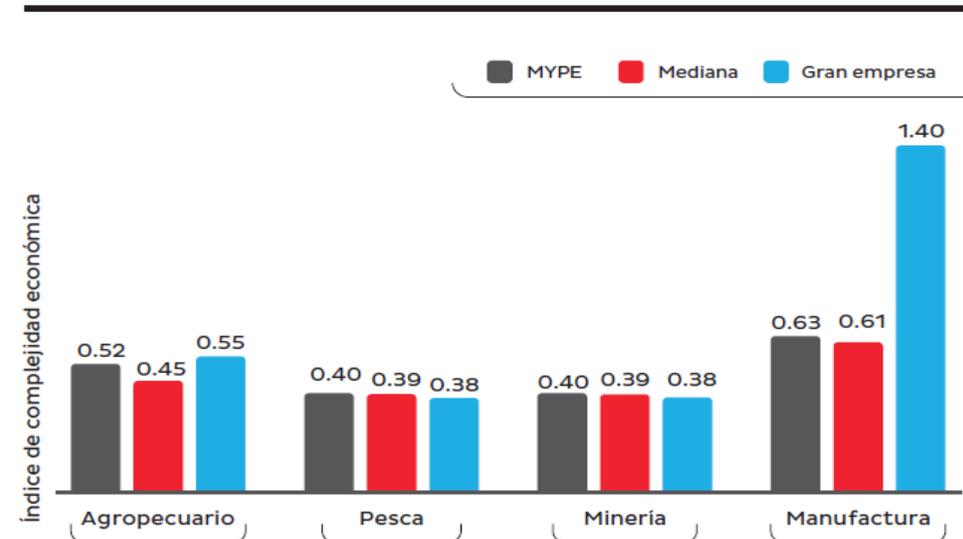
- A medida que los productos se vuelven más complejos, las grandes empresas toman mayor relevancia.
- Por sectores, las MYPE, en promedio, exportan productos de complejidad similar a los estratos mediano y grande en los sectores minería y pesca, aunque en el sector manufactura la brecha es mucho mayor respecto a la gran empresa.

Participación empresarial en las exportaciones, según tamaño de empresa y quintil de complejidad económica



Fuente: Atlas de la Complejidad Económica (2014) y Sunat 2016  
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Índice de complejidad promedio de los productos por sector económico



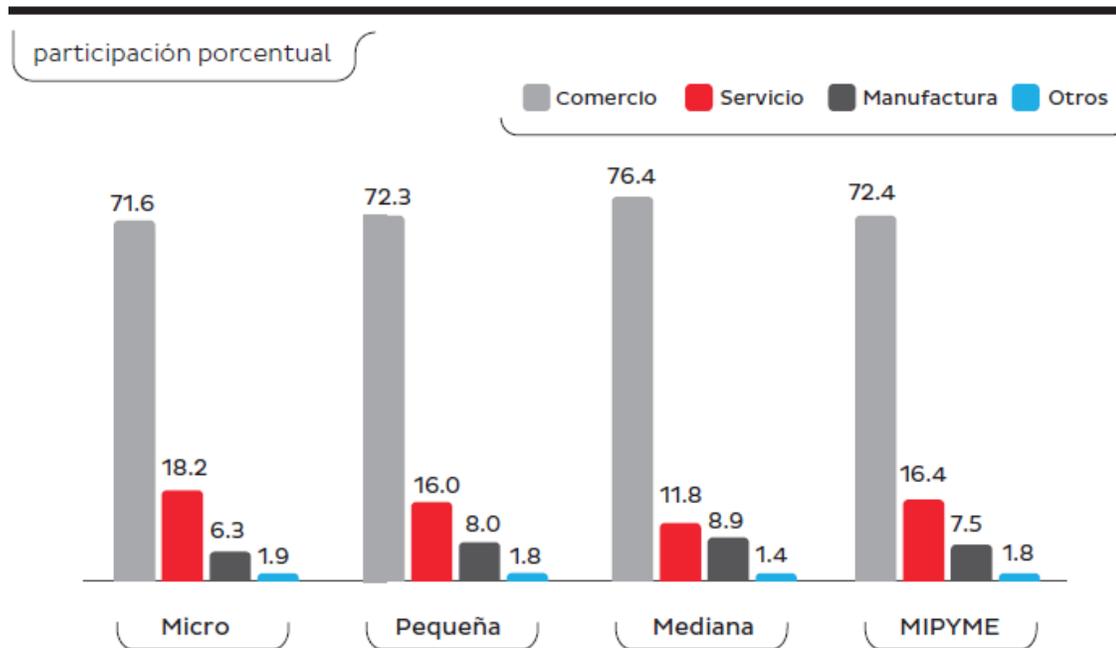
Fuente: Sunat  
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

# I. Situación exportadora de las empresas

## Las Mipyme en la actividad importadora

- En el caso de las importaciones, el mayor porcentaje de las Mipyme importadoras se concentra en el sector comercio.

Participación de las Mipyme importadoras en los sectores económicos, 2016

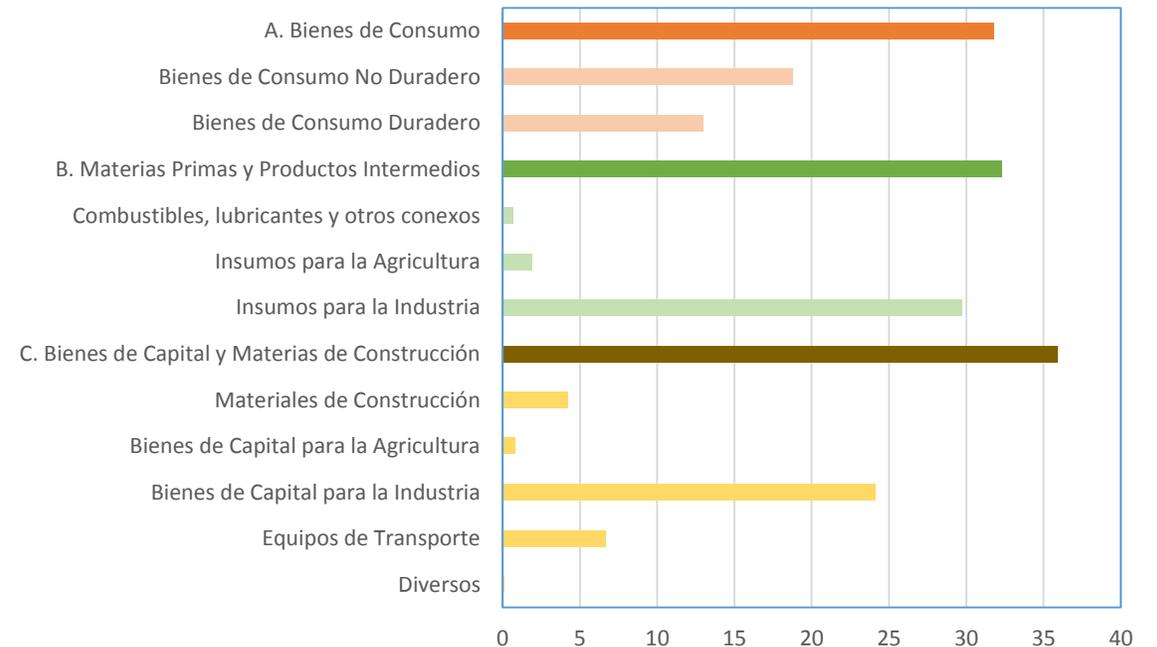


Nota: Otros, corresponde a los sectores Agropecuario, pesca, minería y construcción.

Fuente: Sunat

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

Participación de en el monto importado por las Mipyme según tipo de producto, 2016



Fuente: Sunat

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

## II. Características de las Mipyme

### Importancia y distribución de las MIPYME por sectores

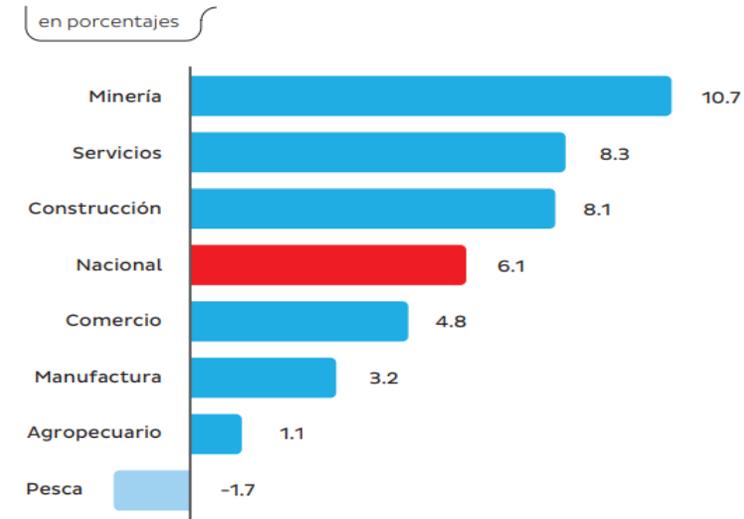
- En el 2016, las Mipymes representaron el 88.7% del empleo en el sector privado (71.3% por la microempresa) y un estimado de 28.9% en el total del valor agregado de la economía (las microempresa solo el 6.6%)
- Las Mipymes representaron el 95.5% de las empresa formales, debido a que la microempresa llega a 95.1%.

#### Mipyme formales, según sector económico, 2012 y 2016

Sector económico	Mipyme 2012		Mipyme 2016	
	Nº	%	Nº	%
Comercio	630,193	47.0	762,127	44.1
Servicios	504,589	37.6	718,008	41.5
Manufactura	131,731	9.8	151,584	8.8
Construcción	39,662	3.0	58,093	3.4
Minería	22,298	1.7	23,908	1.4
Agropecuario	8,793	0.7	11,562	0.7
Pesca	3,437	0.3	3,495	0.2
<b>Total</b>	<b>1,340,703</b>	<b>100</b>	<b>1,728,777</b>	<b>100</b>

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056  
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016  
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

#### Tasa de crecimiento anual promedio de las Mipyme, según sectores, 2012-2016



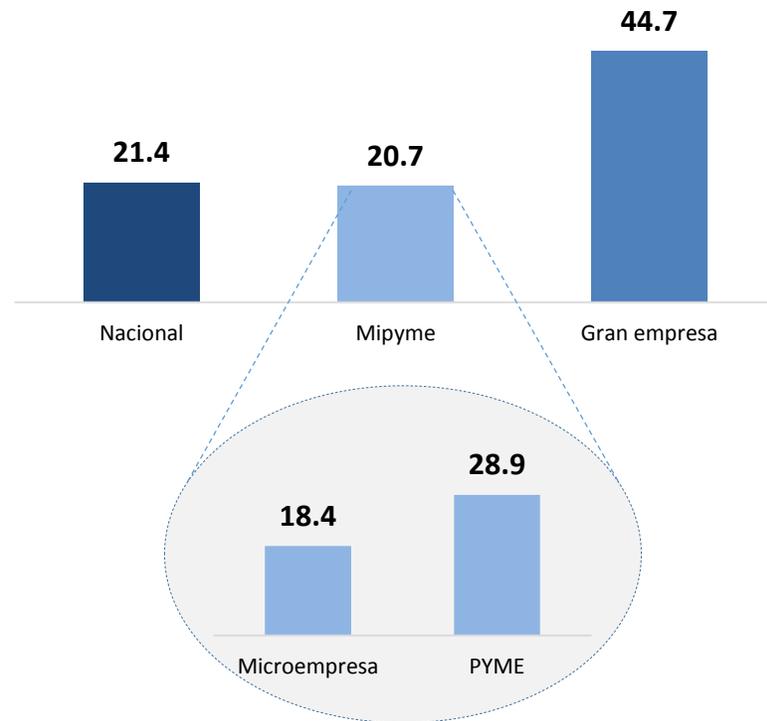
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2011 y 2016  
Elaboración: PRODUCE - OGEIEE

- Los sectores donde se concentran las Mipyme formales son comercio y servicios (más del 85%), mientras en manufactura hay sólo 8.8%.
- Los sectores con mayor crecimiento promedio en el número de Mipyme en los últimos cinco años fueron minería, servicios y construcción.

## II. Características de las Mipyme

### Promoción comercial de las empresas

Empresas que realizaron actividades de promoción comercial según tamaño empresarial, 2016  
(en porcentajes)



Medios de promoción comercial de bienes y servicios de las Mipyme, 2016  
(en porcentajes)

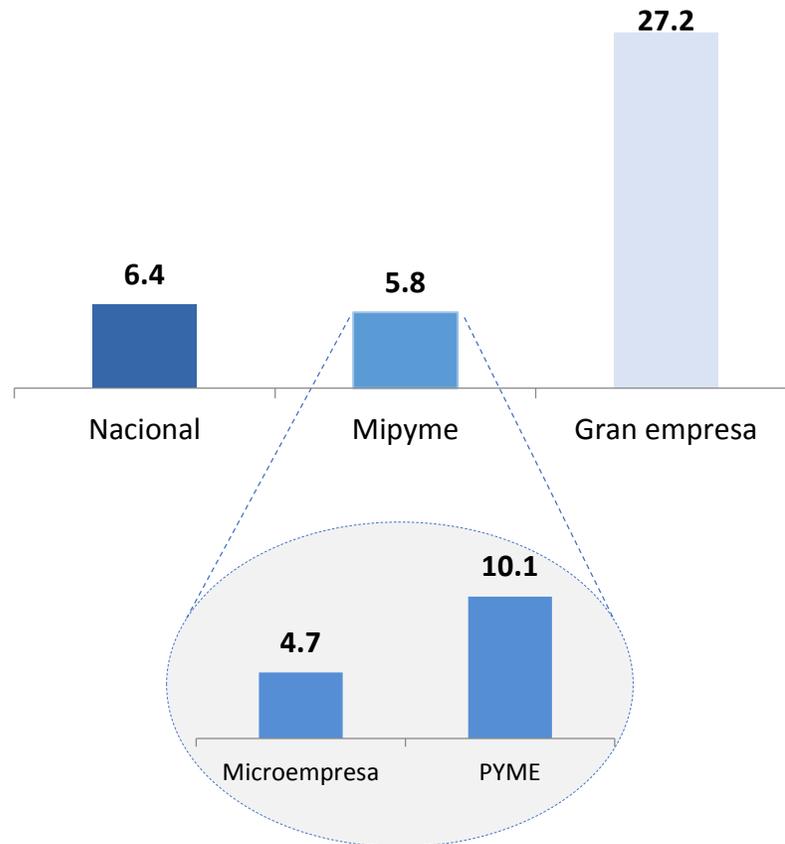


- En el 2016, el 20.7% de las Mipyme realizaron actividades de promoción comercial de sus bienes y servicios; cifra menor en comparación a las grandes empresas.
- Los principales medios de promoción comercial de las Mipyme fueron el reparto de volantes, afiches, u otros impresos (47.9%) e Internet (31.2%).

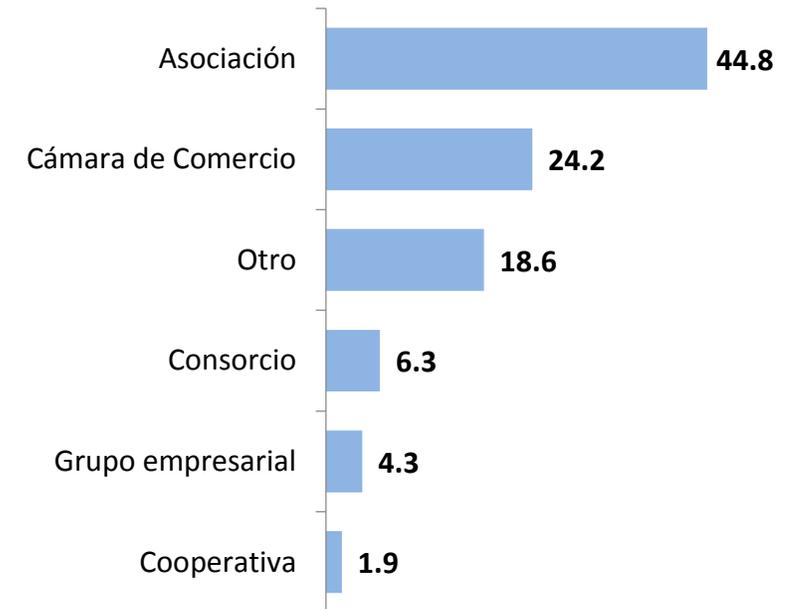
## II. Características de las Mipyme

### Cultura empresarial asociativa

Empresas que pertenecen a alguna organización con fines empresariales, 2016  
(en porcentajes)



Tipo de organización empresarial a la que perteneció las Mipyme, 2016  
(en porcentajes)

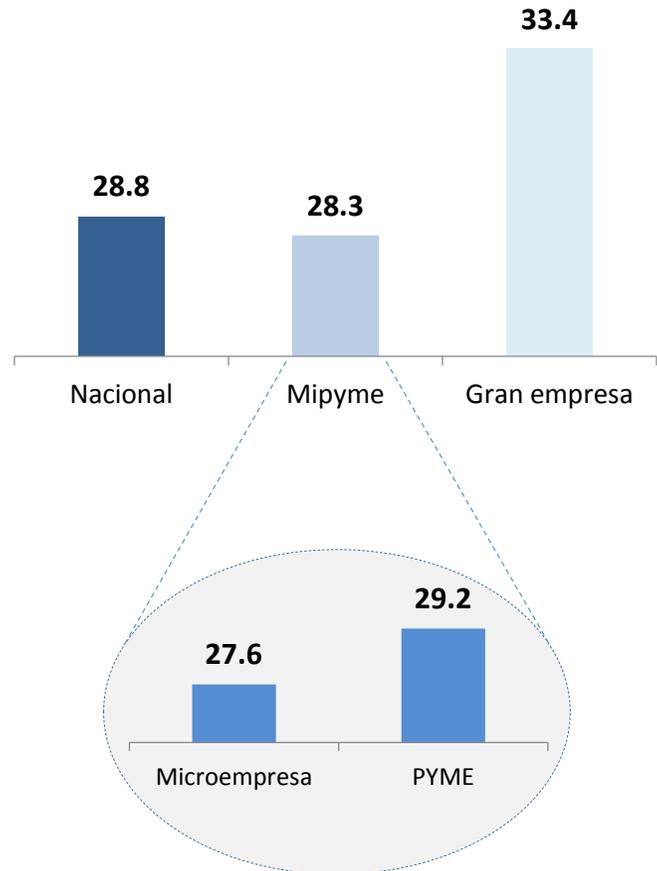


- En 2016, sólo el 5.8% de Mipyme pertenecieron a alguna agrupación con fines empresariales.
- Los tipos de organización societaria más utilizados por las Mipyme fueron las asociaciones (44.8%) y la cámara de comercio (24.3%). Por su parte las cooperativas tuvieron un alcance de sólo 1.9%.

## II. Características de las Mipyme

### Contratación de personal

Empresas que tuvieron dificultades para conseguir y contratar personal, 2016  
(en porcentajes)



Tipo de personal que fue más difícil conseguir y contratar por las Mipyme, 2016 (en porcentajes)

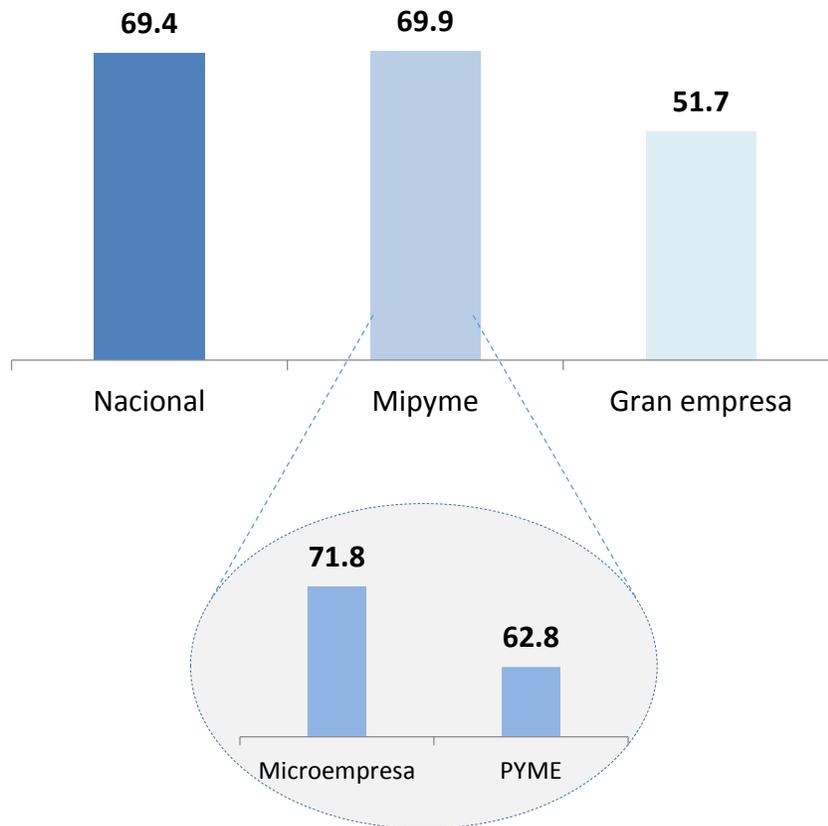


- A nivel nacional, el 28.8% de las empresas han tenido dificultades para contratar personal, porcentaje casi similar en el estrato Mipyme.
- En relación a dicho estrato, el tipo de personal más difícil de conseguir los operarios calificados (60.4%) y los técnicos (59.3%).

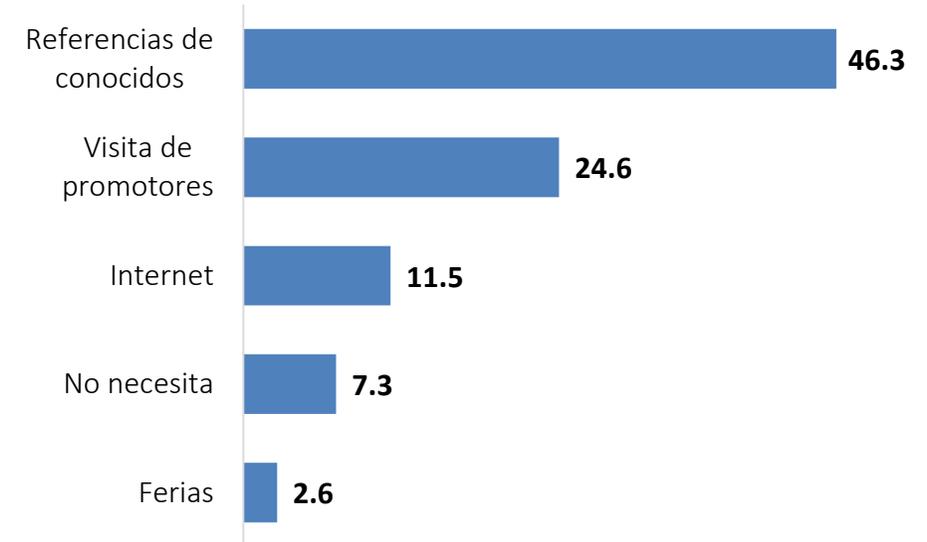
## II. Características de las Mipyme

### Acceso y uso de insumos

Porcentaje de empresas que realizaron compras a intermediarios (distribuidor, mayorista o minorista), 2016 (en porcentajes)



Principal medio utilizado por las Mipyme para conocer a sus proveedores, 2016 (en porcentajes)

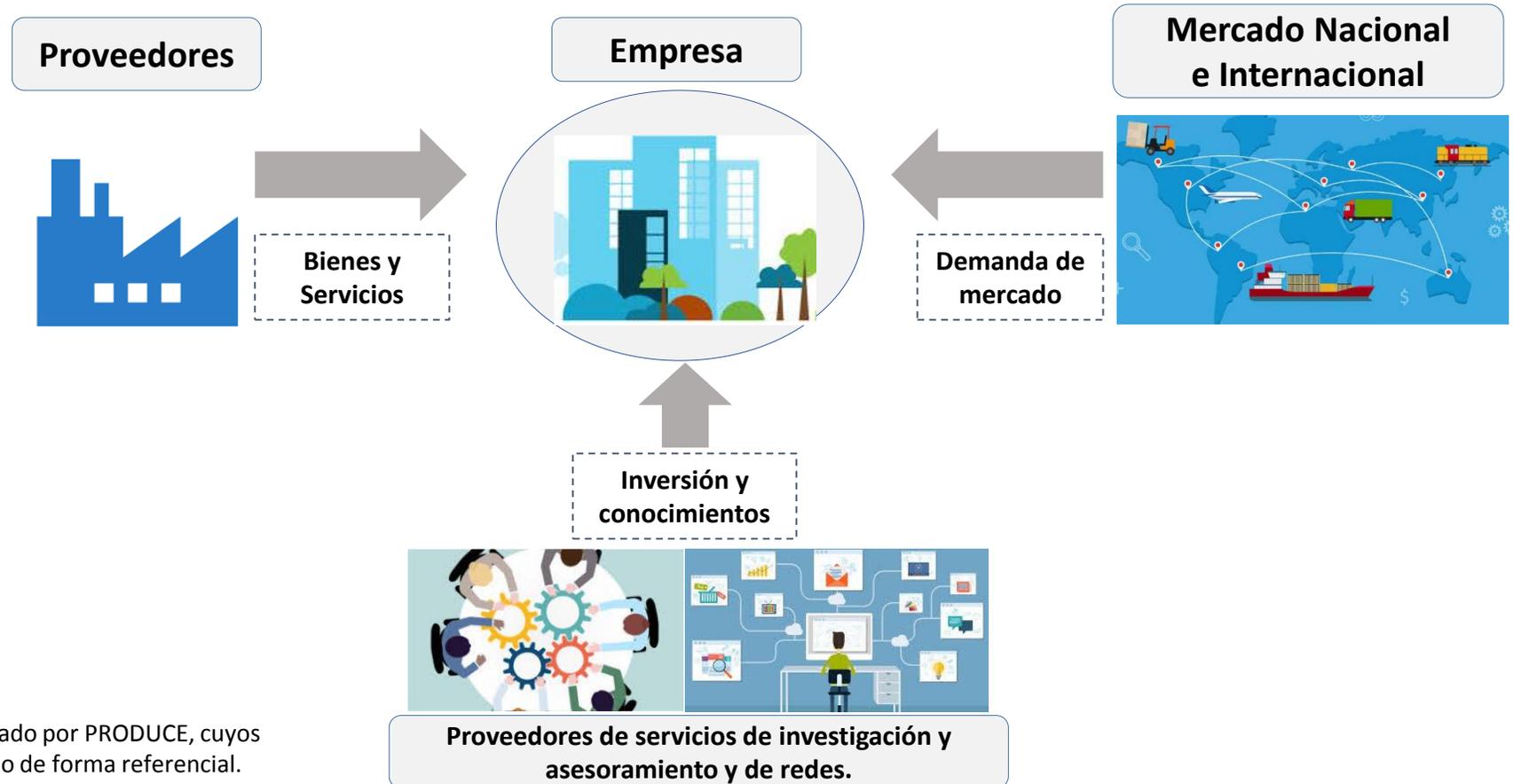


- A nivel nacional, en el 2016 las empresas que realizan compras directas a productores representan la tercera parte de la modalidad de compra de las empresas. Casi el 70% de las compras se realizan a distribuidores mayoristas y minoristas.
- Los principales medios que emplearon las Mipyme para conocer a sus proveedores fueron la referencia de conocidos (46.3%) y la visita de promotores de venta (24.6%).

### III. Inserción de las empresas exportadoras en la CGV\*

#### Cadenas Globales de Valor

- Las CGV son el conjunto de actividades o etapas de producción para la elaboración de bienes y servicios, desde la inicial de producción de insumos hasta la final de consumo, que se realizan en dos o más países (Tello, 2015).
- La articulación de empresas en CGV es clave para su desarrollo productivo y empresarial: las empresas no tienen éxito por sí mismas, sino que dependen de bienes y servicios de los proveedores, así como de la demanda de sus productos en el mercado nacional e internacional.
- También se benefician de la inversión y los conocimientos de distintos actores.



\* Esta sección se basa en un informe de consultoría contratado por PRODUCE, cuyos resultados vienen siendo analizados y deben tomarse como de forma referencial.

### III. Inserción de las empresas exportadoras en la CGV



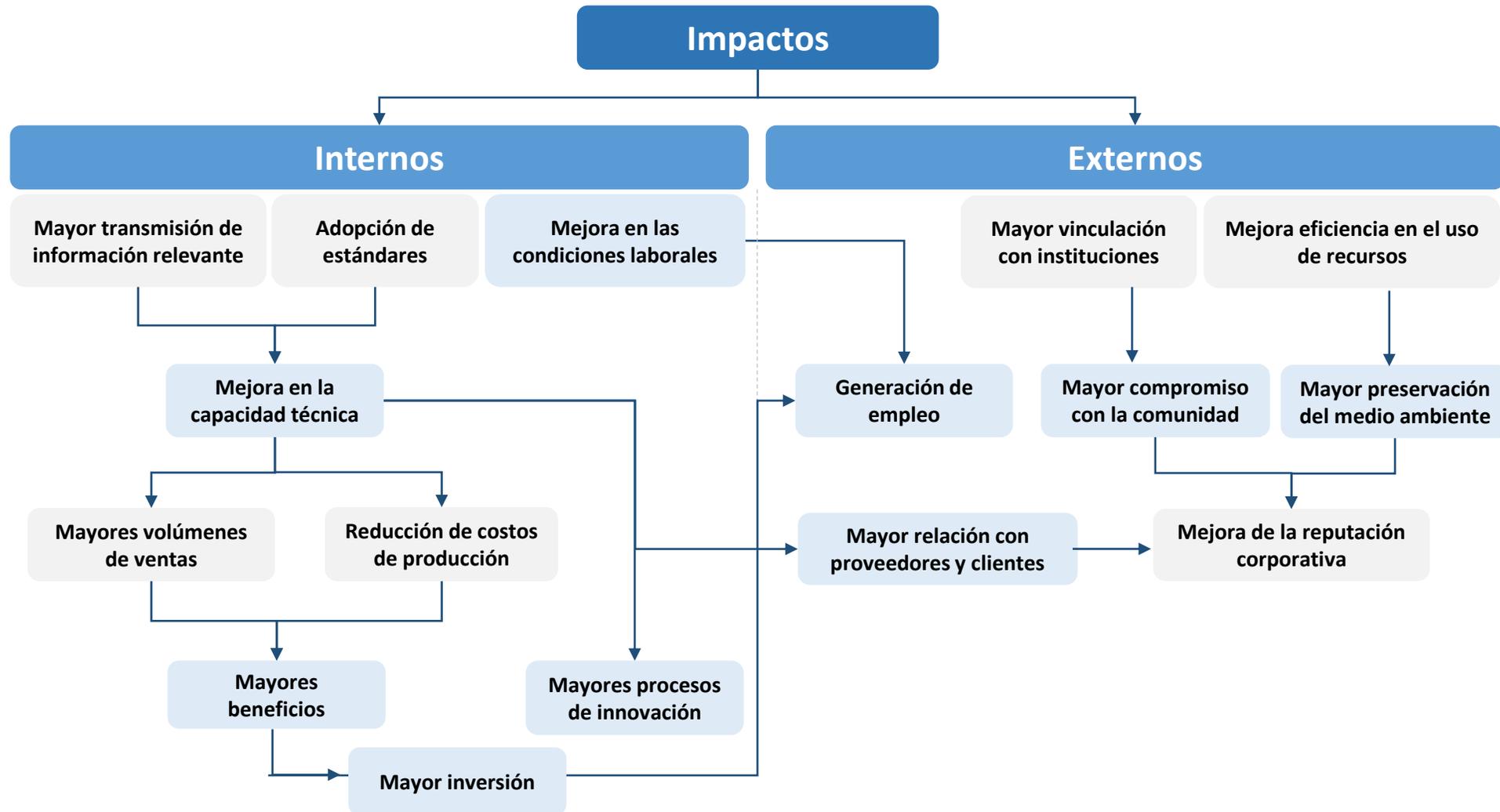
#### Políticas para promover la inserción exitosa de PYME en las CGV en América Latina

- Existen diversas políticas implementadas en varios países de América Latina con la finalidad de promover la inserción exitosa de PYME en cadenas globales de valor, aunque se implementan en el marco general de la promoción del PYME.

País	Políticas	Objetivo en PYME
Costa Rica	<ul style="list-style-type: none"> <li>Creación de instituciones con especialización en comercio exterior: COMEX, CINDE, PROCOMER.</li> <li>Movilización de recursos públicos a través de políticas horizontales a todos los sectores.</li> <li>Intervención directa del gobierno a través del Consejo Presidencial de Competitividad e Innovación (CPCI).</li> </ul>	<p><b>Fomentar la visibilidad de PYME</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Presencia de Inversión extranjera directa.</li> <li>Cuidado de la competitividad relativa del país.</li> <li>Incorporación a acuerdos y tratados de libre comercio</li> </ul>
Colombia	<ul style="list-style-type: none"> <li>El Banco de Comercio Exterior de Colombia (BANCOLDEX) articula instrumentos de cobertura financiera para PYME:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Créditos de redescuento</li> <li>- Vínculos con entidades privadas</li> <li>- Fondo de Garantía</li> <li>- Banca de oportunidades</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>Proveer financiamiento</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Proveer garantías de acceso a crédito</li> <li>Fondos destinados a modernización de PYME</li> </ul>
México	<ul style="list-style-type: none"> <li>Intervención a nivel regional:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Creación de clúster de empresas clúster.</li> <li>- Apoyo con el 30% de recursos de la asociación.</li> </ul> </li> <li>Promoción de financiamiento a PYME a partir de 3 agencias públicas:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Subsecretaría PYME: aplicar programas de subsidios a través del fondo PYME el cual pasó de recibir 103 millones en 2004 a 575 millones en 2011.</li> <li>- NAFIN: programas de fomento y banca de inversión.</li> <li>- CONACYT: Promueve a MIPYME de base tecnológica orientadas a innovación</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>Proveer financiamiento</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Apoyo con recursos del estado</li> </ul> <p><b>Desarrollo de capacidades en RR.HH.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Inversión en capacitación a productores.</li> </ul> <p><b>Desarrollo de Innovación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Agencias que concentran esfuerzos de innovación</li> </ul>

### III. Inserción de las empresas exportadoras en la CGV

#### Impactos de la inserción de las PYME en Cadenas Globales de Valor



### III. Inserción de las empresas exportadoras en la CGV

#### Metodología para la inserción de las PYME en las CGV (I)



# III. Inserción de las empresas exportadoras en la CGV

## Metodología para la inserción de las PYME en las CGV (II)

### Ventaja

Contar con fuentes de información:

- Encuesta Económica Anual (EEA)
- Encuesta Nacional de Hogares (ENE)
- Padrón RUC - Sunat
- Perú top 10000
- Veritrade

### Desventaja

No se cuenta con una matriz insumo-producto que refleja el origen de los insumos utilizados en bienes exportados, para este tipo de cálculo, distinguiendo según estrato empresarial.

Grado de inserción de las PYME en la CGV

=

$$\frac{\text{Valor exportaciones directas PYME} + \text{Valor exportaciones indirectas PYME}}{\text{Valor total de exportaciones del Perú}}$$

Valor exportaciones directa PYME

Valor de las exportaciones realizadas por las PYME

Valor exportaciones indirecta PYME

Valor de los insumos que las grandes empresas adquieren de las PYME para fines de exportación

**Paso 1:** Clasificar a las empresas por tamaño.

**Paso 2:** Identificar a las grandes empresas que exportan.

**Paso 3:** Calcular el monto de insumos locales adquiridos por las grandes empresas.

**Paso 4:** Calcular el aporte de los insumos locales en el valor de exportación de las grandes empresas.

**Paso 5:** Calcular el grado de inserción indirecta de las Mipyme.



$$\frac{(\text{Valor compra de insumos locales comprados por grandes empresas}) \times (\% \text{ participación ventas al exterior})}{(\text{Valor de ventas al exterior de empresas grandes})}$$

Medición del contenido de importaciones de las exportaciones

Grado de encadenamiento hacia atrás en la inserción en las CGV (*downstream*)

% Importaciones en las exportaciones

(Insumos importados) x (% ventas al exterior)

(Ventas al exterior)

### III. Inserción de las empresas exportadoras en la CGV

#### Resultados del grado de inserción de las PYME en las exportaciones por sector

##### Inserción directa de las Mipyme en las exportaciones

	Número de empresas	Valor exportado (Millones de US\$)	Participación en las exportaciones totales (%)
2012	4 369	3 426	7.4
	↓	↓	
2015	4 668	1 320	3.9

##### Participación de las importaciones en las exportaciones de las Mipyme del sector manufactura fue de 7% en 2015.

- Existe un bajo encadenamiento hacia atrás, es decir, una baja inserción en eslabones *downstream* de las Mipyme del sector manufactura dentro de las cadenas globales de valor.
- Las empresas no tienen un alto grado de integración vertical ya que no se dedican a procesar insumos importados en las etapas finales de producción de bienes exportables.

##### Grado de inserción de las Mipyme en la CGV según sectores, 2015 (%) \*

Sector	Directa	Indirecta	Total
Pesca	11%	3%	14%
Agroindustria	18%	76%	94%
Manufactura	5%	23%	28%

Pesca

- Existe una **alta participación de las grandes empresas** a lo largo de la cadena productiva local.
- La dependencia de provisión de insumos es muy reducida por parte de las grandes empresas respecto de las Mipyme.

Agroindustria

- Las Mipyme cuentan con mayores posibilidades de inserción indirecta en el sector de Agroindustria pues son los principales proveedores de materias primas a las grandes empresas que exportan.

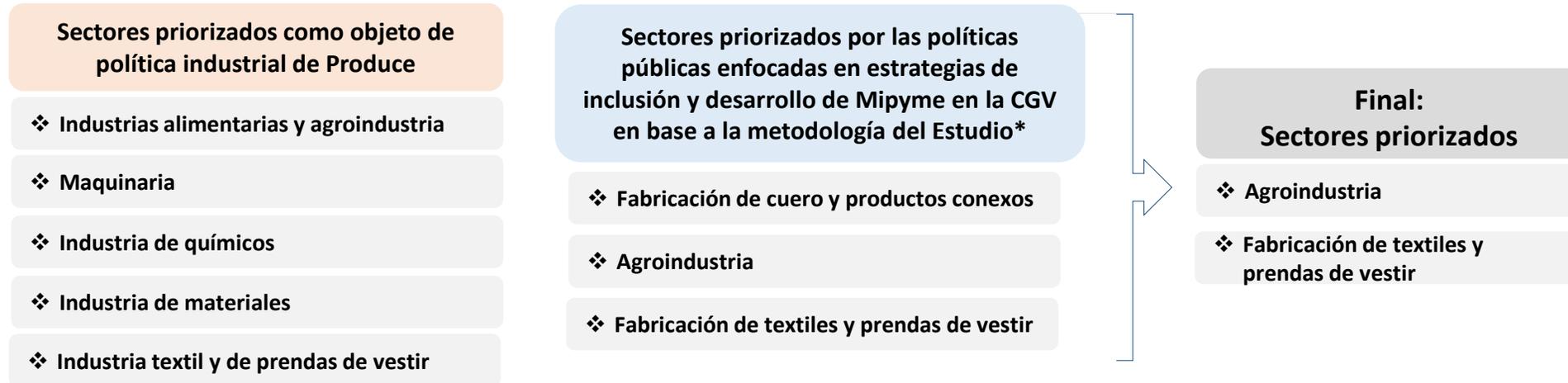
Manufactura

- El grado de inserción indirecta de las Mipyme es menor en el sector manufactura en comparación al sector agroindustrial debido a que es un sector más intensivo en el uso de tecnología, pues requiere un mayor grado de procesamiento de los productos elaborados.

\* El porcentaje de participación complementaria al de las Mipyme, tanto en la inserción directa e indirecta corresponde a las grandes empresas.

### III. Inserción de las empresas exportadoras en la CGV

#### Resultados preliminares de los sectores prioritarios para las políticas públicas



\* A partir de un ranking basado en indicadores que permitan fijar prioridades sectoriales considerando las capacidades requeridas para la participación de las MIPYME en CGV y su potencialidad respecto del empleo e ingresos que generan dichos sectores.

\* Entre los indicadores destacan: el **Índice de Grubel-Lloyd** (es utilizado para analizar las dinámicas de las CGV puesto que considera el comercio entre países dentro de un mismo sector) y los **porcentajes de inserción en las CGV**.

## Tendencias actuales y futuras de sectores priorizados: Agroindustria y Fabricación de textiles

### ❖ Agroindustria

- Según la ONU, el traslado de las actividades económicas principales **hacia el sector agroindustrial** y sus servicios presenta oportunidades de diversificación productiva así como mayores niveles de productividad y de generación de ingresos, sobre todo en países en desarrollo.
- Para el caso peruano, la importancia del análisis de la industria alimentaria y la agroindustria se vincula con su potencial para la inserción de PYME en CGV.

#### Producto específico

Productos seleccionados	Grado de inserción directa MIPYME	Grado de inserción indirecta MIPYME	Participación MIPYME en CGV	Contenido importado en las exportaciones	Índice GL
Uvas	10.1%	31.1%	41.1%	1.7%	3.5%
Arándanos	0.5%	29.5%	30.0%	0.0%	0.0%
Espárragos	6.5%	59.7%	66.2%	1.1%	2.2%

### ❖ Fabricación de textiles

- Existe un buen potencial de crecimiento de la demanda en el mercado internacional.
- Las tendencias del sector textil-confección refuerzan constantemente la búsqueda de una producción a bajo costo.
- Se configuran nichos de mercado que demandan productos de alto valor agregado cuya competencia donde la competencia es intensiva en innovación de productos.
- La producción a gran escala está asociada también con el uso de tecnologías de fabricación más avanzadas.
- El posicionamiento de la industria textil y de confección en el Perú resulta de ciertas ventajas relativas respecto al *benchmarking* internacional (ejem., materia prima como fibra de alpaca)

#### Producto específico

Productos seleccionados	Grado de inserción directa MIPYME	Grado de inserción indirecta MIPYME	Participación MIPYME en CGV	Contenido importado en las exportaciones	Índice GL
Polos de algodón	12.9%	29.2%	42.0%	7.4%	21.2%

# IV. Propuestas de política para fortalecer las CGV en sectores priorizados\*

## Estrategias de desarrollo para el *Upgrading* de las Mipyme en las CGV

### *Upgrading*

Se define dentro de la literatura de CGV como la habilidad de para trasladarse hacia actividades de mayor complejidad, lograr mayor eficiencia en el proceso productivo y hacer mejores productos.

### Formas de *upgrading* en la CGV:

#### ❖ *Upgrading* funcional

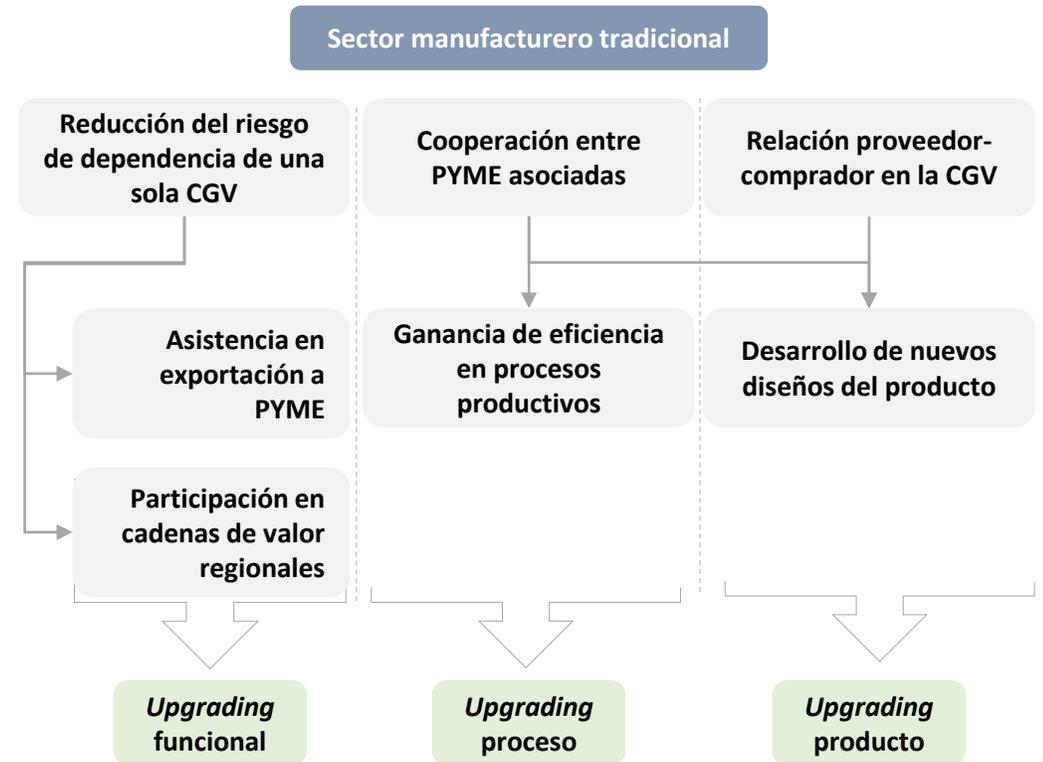
Se refiere a la adquisición de nuevas y más complejas funciones dentro de la cadena, con lo cual la empresa incrementa las habilidades requeridas en todas sus actividades.

#### ❖ *Upgrading* proceso

Consiste en mejorar la eficiencia de producción como resultado de una reorganización del sistema productivo o la introducción de nuevas tecnologías

#### ❖ *Upgrading* producto

Involucra el traspaso hacia la producción de líneas más sofisticadas del producto que impliquen un incremento del valor unitario del producto comercializado.



\* Esta sección se basa en un informe de consultoría contratado por PRODUCE, cuyos resultados vienen siendo analizados y deben tomarse como de forma referencial.

### Propuestas preliminares de política en sectores priorizados

#### Sector agroindustrial: uvas, arándanos, mandarinas y otros

- ❖ Propuesta de política N°1: Incremento de la productividad laboral y sofisticación tecnológica de producción.
- ❖ Propuesta de política N° 2: Mejora de la eficiencia de SENASA.
- ❖ Propuesta de política N°3: Redirigir la producción del sector hacia variedades de productos de mayor valor.
- ❖ Propuesta de política N°4: Fortalecer los encadenamientos hacia atrás en la cadena productiva

#### Sector manufactureros: Textil y confecciones

- ❖ Propuesta de política N°1: Incremento de la escala y calidad de la fibra.
- ❖ Propuesta de política N°2: Concentración en la cadena de exportación con Centroamérica y Colombia.
- ❖ Propuesta de política N°3: Reducción de la competencia desleal.
- ❖ Propuesta de política N°4: Impulso a la industria de la moda.