



Perú: Integración y Desarrollo Económico

Una perspectiva empresarial

1970 - 1990

El Perú hasta los 80's

Pensando en el mercado interno

Visión Política

- En los 70s:
 - Protección del mercado interno
 - Reforma agraria
 - Apoyo a la industria nacional
- En los 80s:
 - Reducción parcial del proteccionismo
 - Populismo económico, con fuerte presencia estatal

Visión Empresarial

- En los 70s:
 - Aprovechamiento de un mercado interno cautivo
- En los 80s:
 - Desconcierto por alta volatilidad de los precios



Inestabilidad Económica

- Desarrollo minero y petrolero con poca conexión con el resto de la economía
- Estancamiento de la actividad agrícola
- Industria basada en la alta protección
 - Ensamblaje
 - Medicinas
 - Cosméticos
 - Plásticos

Indicadores Económicos: 1970-1990

- Lento crecimiento: 1.3% promedio
- Hiperinflación: record de 7,482%
- Altos niveles de endeudamiento - incapacidad de pago



1991 - 2000

La nueva economía de los 90's

Aprendiendo a competir

Visión Política

- Restablecimiento de una economía de mercado:
 - Eliminación de controles de precios
 - Privatización de empresas públicas
 - Reforma del Estado
- Apertura de mercados:
 - Reducción de aranceles de 60% a 16%
 - Libre entrada de capitales
 - Promoción de exportaciones

Visión Empresarial

- Desapareció gran parte de la industria forjada durante el proteccionismo
- Las empresas se adecuan a la competencia extranjera
- Surge una nueva industria
- Todavía se pensaba en el mercado interno

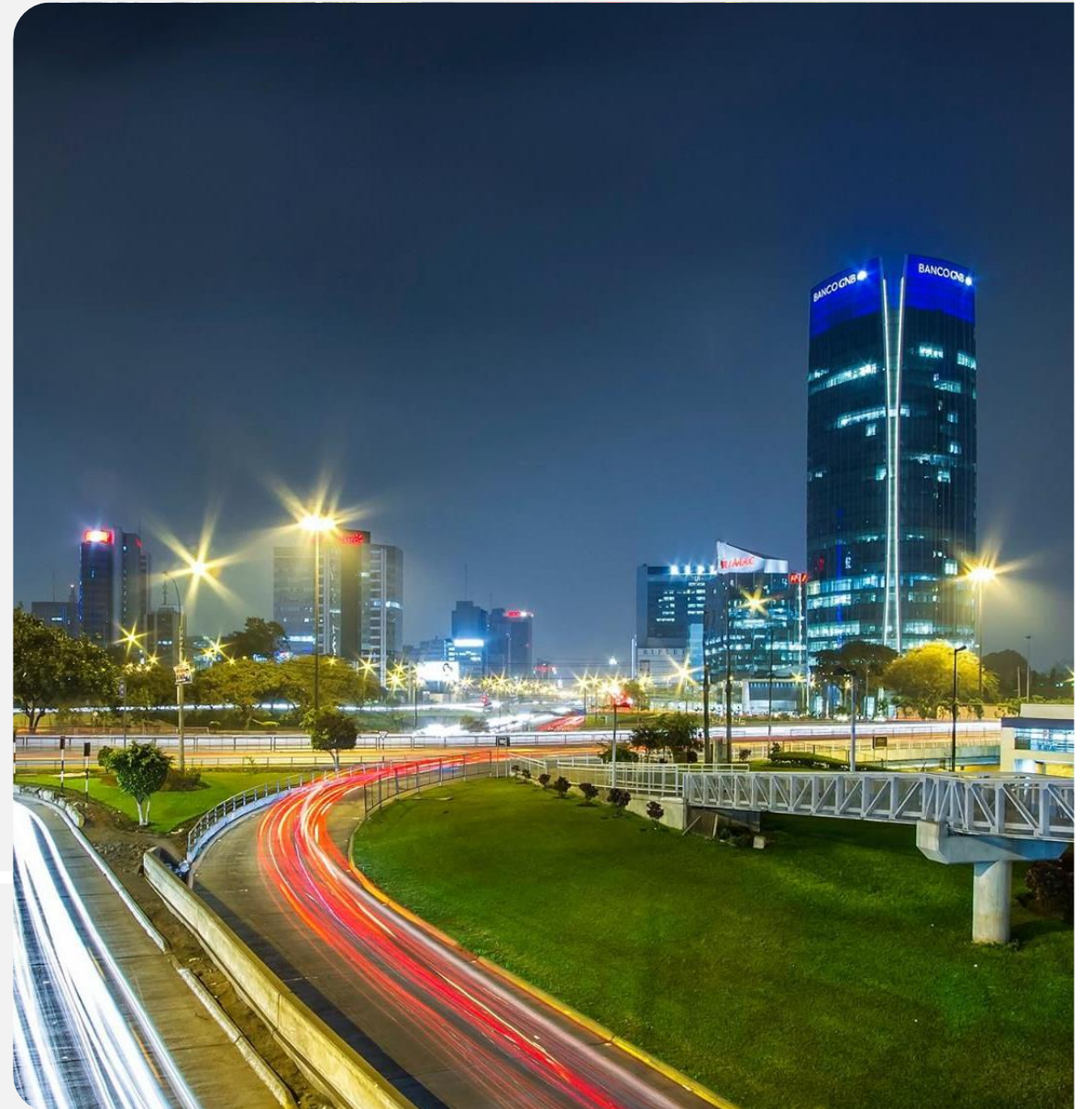


Estabilidad Económica

- Se estabiliza la economía
- Se impulsa fuertemente la inversión minera.
- El tipo de cambio se mantiene estancado, facilitando la importación
- El gobierno sólo creía en la minería

Indicadores Económicos: 1991-2000

- Crecemos a una tasa promedio de 4%
- La inflación desciende a 3.8%
- La deuda externa representa el 39% del PBI



2001 - 2012

La globalización y el boom exportador

Visión Política

- El modelo económico de los 90s no resolvía todos los problemas:
 - La minería no genera el empleo que necesitamos
 - La Inversión Extranjera Directa vino mientras había empresas estatales en venta.
 - La economía se desacelera desde 1998
- Era necesario encontrar nuevos motores de crecimiento:
 - La industria de confecciones y la agricultura

Visión Empresarial

- El mercado interno era insuficiente para crecer.
- Las preferencias arancelarias que otorgaba Estados Unidos mediante el ATPA alienta las exportaciones agrícolas y textiles
- Surge un creciente interés por el mercado internacional

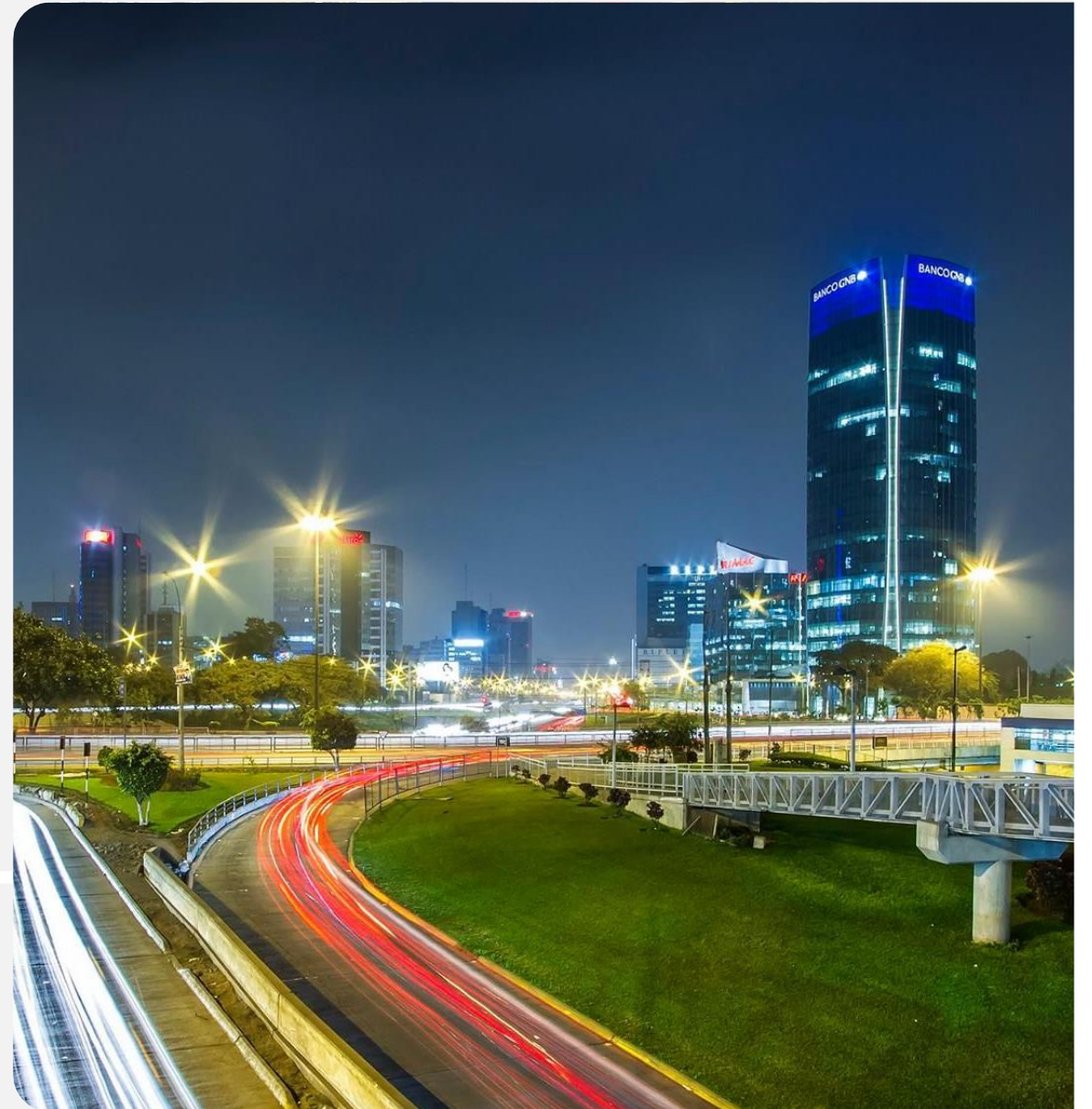


Estabilidad Económica

- Se impulsa la exportación
- El país se hace más atractivo para la inversión extranjera
- Se logra un ritmo de crecimiento sostenido
- Somos un país viable para el mundo

Indicadores Económicos 2000-2012

- Crecemos a una tasa promedio de 6%
- La inflación se estabiliza en 3%
- La deuda externa baja al 13% del PBI





Rol del empresario en los TLCs

ALCANCE DE LOS TLCs DE PERÚ



El Perú tiene
TLCs vigentes
con 53
economías.

Las negociaciones con Estados Unidos marcan el hito más importante en el proceso de integración comercial peruano. Involucró la participación de toda la sociedad civil y generó importantes reformas legislativas y allanó el camino para las siguientes negociaciones

¿por qué los empresarios aceptaron negociar un TLC con Estados Unidos?

La nueva mentalidad empresarial forjada en los 90s



- La reforma económica de los 90s dio lugar a empresas más competitivas.
- La reducción de aranceles abrió la competencia con productos extranjeros y las empresas nacionales se adaptaron a ese nuevo contexto.
- El mercado norteamericano era el principal destino de nuestras nuevas exportaciones gracias al ATPA.
- El senado norteamericano debió renovar el ATPA en diciembre del 2001, pero lo aprobó 10 meses después y con un solo voto de diferencia.

¿Cómo se organizaron los empresarios para abordar las negociaciones con Estados Unidos?



- Los gremios empresariales decidieron afrontar los retos de la integración mediante una participación responsable en las negociaciones
- Conformamos el Consejo Empresarial de Negociaciones Internacionales CENI y se establecieron mesas de trabajo paralelas a las mesas de negociaciones.
- Debatimos todos los puntos críticos del TLC y fijamos posiciones consensuadas.
- Se trabajo de manera estrecha con los negociadores oficiales en todas las rondas de negociaciones

Temas sensibles

- El criterio general propuesto fue lograr la eliminación de aranceles para nuestros productos competitivos (exportables) y desgravar los aranceles para productos sensibles en el plazo más largo posible (productos agrícolas).
- Tener economías complementarias con EE.UU. y la UE redujo el número de productos sensibles.
- Los subsidios agrícolas norteamericanos no representaron mayor problema.
 - De los 14 productos subsidiados por EE.UU. Perú solo produce 7; pero, solo dos los importa de dicho país (algodón y maíz)



The background features a complex geometric design. On the left, there are several white hexagons of varying sizes, some of which are nested within a larger black hexagonal shape. To the right, there is a vibrant, abstract pattern of curved lines in red, blue, yellow, and green, resembling a stylized flag or a dynamic architectural element. A purple rectangular box with rounded corners is positioned in the center, containing the title text.

Profundización de la Integración

Visión Política

- Desde 2013 en adelante enfrentamos nuevos problemas:
 - Los precios de los minerales han caído
 - El Asia emergente golpea a nuestra industria
 - Tenemos una brecha estructural profunda
- Nuevos instrumentos de política:
 - Integración profunda: Alianza del Pacífico y CTPPP
 - Puesta en marcha de nuevo plan de competitividad

Visión Empresarial

- Internacionalización
- Diversificación de productos y mercados
- Inserción en cadenas globales de valor
- Inversiones en alianzas estratégicas
- Transferencias tecnológicas e innovación

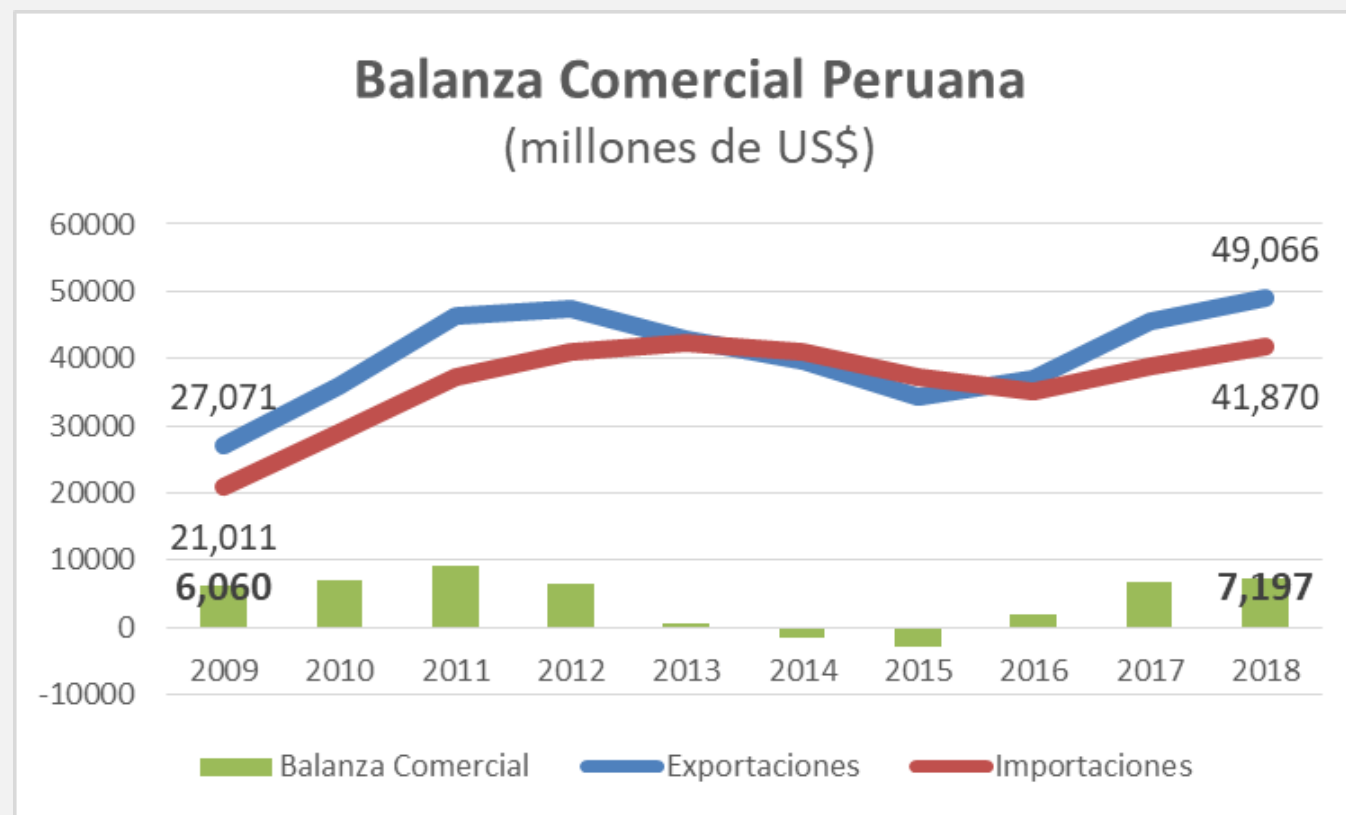


¿Qué pasó en los últimos 10 años?

A los 10 años del TLC con Estados Unidos

El comercio exterior peruano ha sido afectado por factores externos que han incidido en las exportaciones mineras. El libre acceso al mercado internacional ha permitido que Perú se sobreponga a esos factores y logre recuperar el crecimiento

- Las exportaciones crecieron a una tasa promedio de 7.7%
- Las importaciones lo hicieron en 9%
- La balanza comercial mejoró en 1,132 millones de dólares



Fuente: BCRP

Balance Sectorial

- Los sectores que más crecieron en el período 2009-2018 representa una oferta exportable nueva y diversificada
- Los sectores tradicionales, minería y pesca, son más sensibles a las fluctuaciones de los precios.
- La industria textil ha sido afectada por la competencia de Asia Emergente

Exportaciones peruanas por sectores: 2009-2018

Millones de US\$

Sector	2009	2018	Var %
Industria no metálica	145	630	334.7%
Agro	2,425	6,654	174.4%
Industria de metales	868	1,798	107.1%
Químicos	826	1,557	88.5%
Minería y Petróleo	18,460	32,015	73.4%
Pesca	2,186	3,281	50.1%
Resto	492	629	27.9%
Textil	1,483	1,402	-5.5%
TOTAL	26,885	47,966	78.4%

Fuente: ADEX DATA TRADE

Diversificación de productos y mercados

El la última década se han consolidado 440 nuevos productos

Se han desarrollado 5 nuevos. Pero, el mayor impacto de los TLCs ha sido el cambio en la composición de la cartera de destinos

- China desplazó a Estados Unidos como el primer mercado des destino.
- India, Japón y Corea son los mercados con mayor crecimiento en exportaciones



Impacto de los TLCs en la economía

- Hemos acumulado 20 años de crecimiento continuo
- Se han sentado las bases para una nueva industria con valor agregado
- La economía se ha descentralizado gracias a la agroindustria y la minería generando nuevos polos de desarrollo
- La exportación sustentaba el empleo de 2 millones de peruanos en 2009. Hoy en día, 3.1 millones de peruanos están vinculados con la actividad exportadora
- La pobreza descendió de 33.5% en el 2009 a 20.5% en el 2018





MUCHAS GRACIAS