

Plan Operativo 2016

Promoción de Exportaciones

Dpto. Manufacturas Diversas



Plan 2016: Promoción internacional de la oferta exportable

PRIORIZACION DE SECTORES

Manufacturas Diversas: industria sin límites

Es un sector compuesto por varios subsectores con potencial de desarrollo; entre las líneas identificadas tenemos: equipamiento para la industria alimentaria, autopartes, industria química (cosméticos, colorantes naturales), manufacturas de madera, equipo eléctrico, equipamiento médico, etc. que tienen posibilidades de incrementarse en el mediano plazo.

¿Por qué Manufacturas Diversas?

- Es un sector que, a diferencia de sectores más consolidados, tiene aún un alto potencial de crecimiento, dadas las diversas líneas y masa empresarial que comprende, cada vez mejor posicionado a nivel regional, con posibilidades de expansión hacia otros continentes en algunas líneas
- Las exportaciones del sector se han multiplicado casi 10 veces en los últimos 14 años, sólo tomando en cuenta las partidas priorizadas por el Departamento de Manufacturas Diversas.



Envases y embalajes



Acabados
para la
construcción



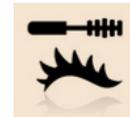
Autopartes



Línea Eléctrica



Proveedores a
la minería /
metalmeccánico



Cosméticos
e Ingredient



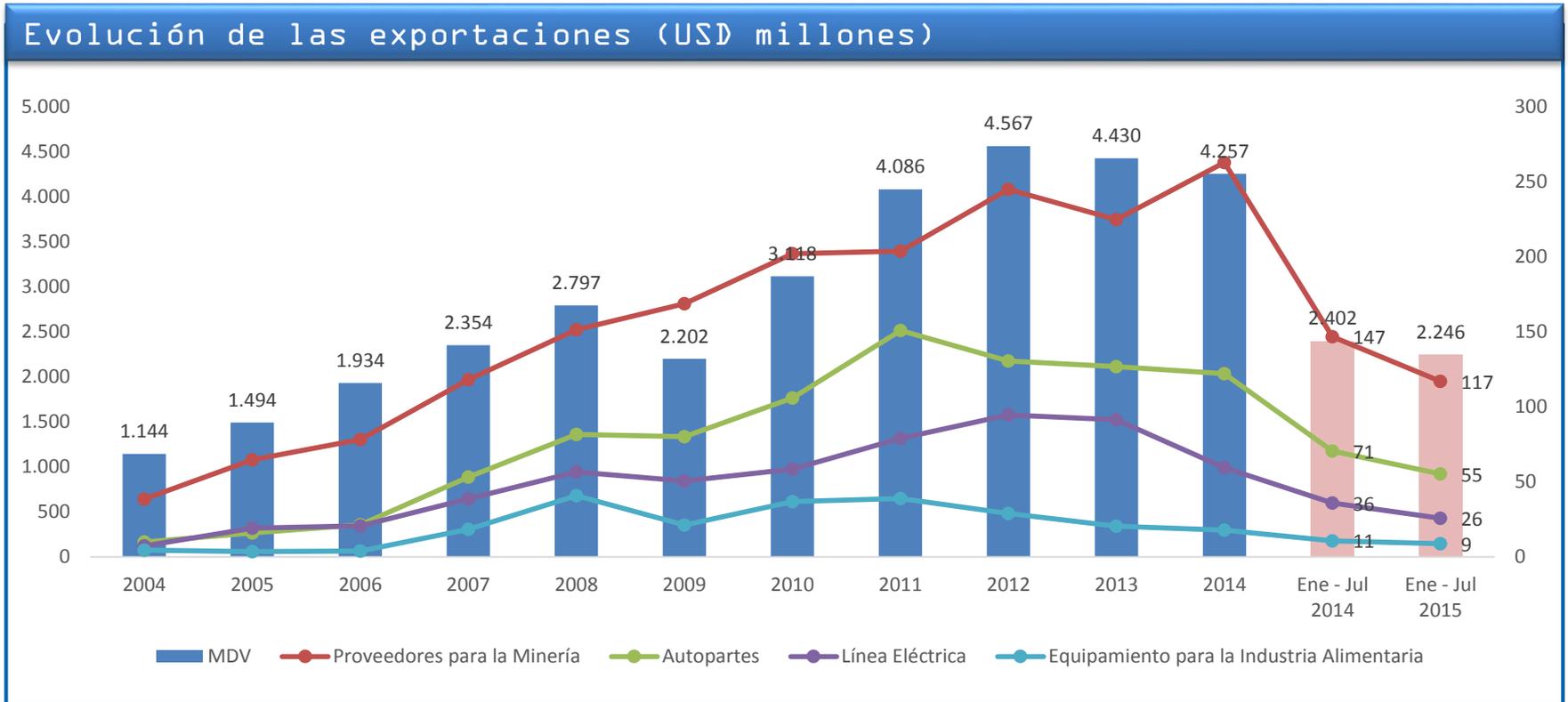
Equipos de Ind.
Alimentaria



Maderables

Diagnóstico Sectorial: Autopartes, Proveedores Minería, Equip. Ind. Alimentaria, L. Eléctrica

Principales Indicadores de Desempeño



Fuente

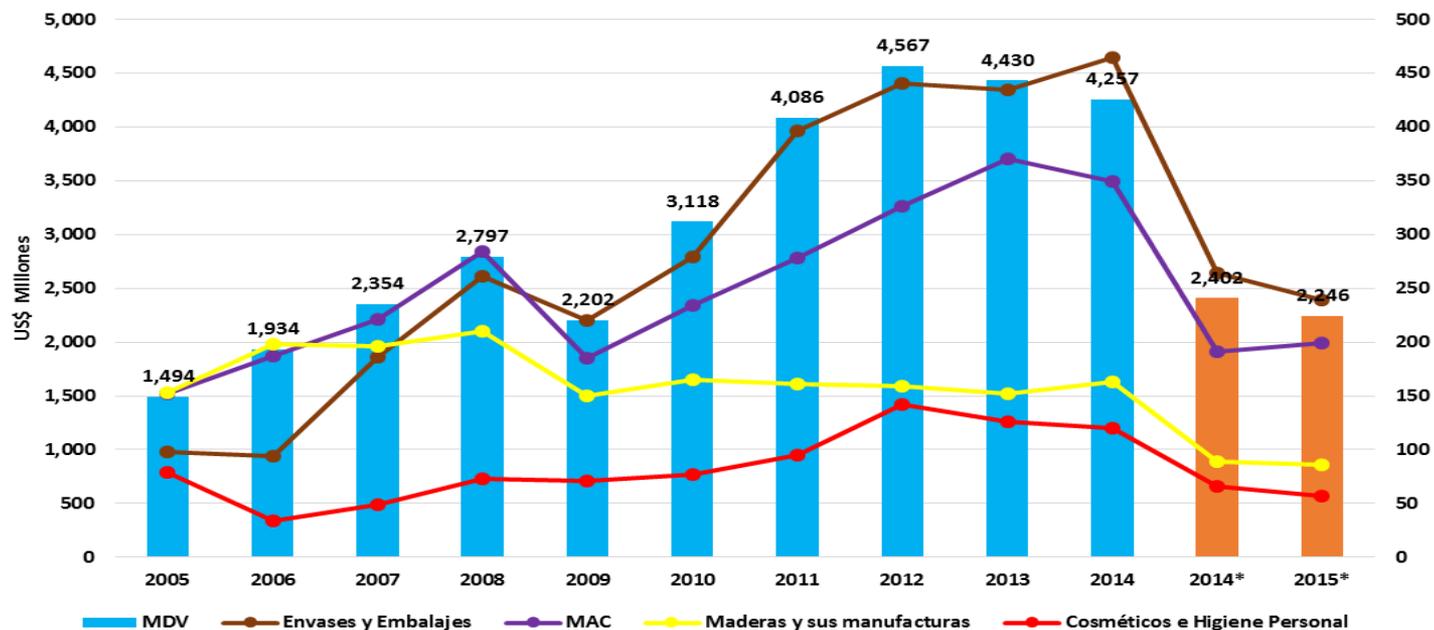
Comentarios

- En los últimos 10 años las 4 líneas han tenido comportamientos positivos de 32% (autopartes), 16% (EIA), 26% (LE) y 24% (PM). Sin embargo, en los últimos 5 años, las exportaciones de estas líneas han tenido una tendencia negativa.
- A julio del 2015 (versus Jul. 2014), las variaciones han sido de -22% (Autopartes), -18% (EIA), -28% (LE) y -20% (PM).

Diagnóstico Sectorial: MAC, E&E, Maderas, Cosméticos

Principales Indicadores de Desempeño

Evolución de las exportaciones (USD millones)



(*) Periodo Enero - Julio

Fuente: SUNAT. Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERU

Comentarios

La participación en las exportaciones del sector MDV de cada una de estas líneas es como sigue:

- Envases y Embalajes: 11%
- Materiales y Acabados para la Construcción (MAC): 8%
- Maderas y sus Manufacturas: 4%
- Cosméticos y Higiene Personal: 3%

Diagnóstico Sectorial

FODA

Fortalezas

Estructurales

1. Capacidad de transformación productiva de acuerdo a exigencias de la demanda
2. Costos de energía y mano de obra.
3. Atención transversal para distintas líneas industriales
4. Mayor competitividad por abastecimiento a industria local
5. Procesos de alto valor agregado en diseño e ingeniería
6. Mayor conciencia de importancia de exportaciones
7. Perú país megadiverso, proveedor de diversos ingredientes naturales para la industria

De nuestros clientes

1. Experiencia atendiendo clientes locales importantes
2. Facilidad para adaptar productos al mercado externo
3. Mejoramiento constante de productos y procesos
4. Interés creciente en información de mercados externos
5. Dispuestos a invertir en mejoras tecnológicas
6. Procesos productivos con certificación de calidad

Oportunidades

1. Tendencia creciente en considerar al Perú como proveedor
2. Desarrollo de proyectos en la región
3. Cercanía geográfica a principales mercados
4. Acceso a canales de comercialización
5. Imagen del Perú como país minero permite atraer compradores e inversiones a través de alianzas estratégicas
6. Acuerdos comerciales favorecen el desarrollo de negocios
7. Posibilidad de identificar y seleccionar representantes en destino
8. Información de mercado sectorial disponible
9. Apoyo especializado por parte de las OCEX
10. Tendencia creciente al cuidado de la salud y estética a base de productos naturales

Diagnóstico Sectorial

FODA

Debilidades

Estructurales

1. Limitada inversión en I&D
2. Alto costo de infraestructura y logística para exportación
3. Bajo poder de negociación con proveedores de insumos
4. Insuficiente capacitación de mano de obra (MYPES)
5. Poca sensibilización hacia modelos de asociatividad (horizontal y vertical) y de integración a cadenas productivas
6. Coordinación con PRODUCE.

De nuestros clientes

1. Poco conocimiento de oportunidades y canales en mercados regionales
2. Alta concentración en la atención del mercado local acapara recursos (fondos, tiempo, capacidad de producción) para atender el mercado externo
3. Limitada capacidad en planeamiento estratégico y de exportación
4. Desconocimiento de oferta complementaria sectorial para integración de cadenas productivas (casos aislados: ATEM y VES)
5. Falta de certificaciones específicas para seguir ingresando a nuevos mercados.

Amenazas

1. Menor crecimiento mundial y caída de precios de minerales.
2. Fuerte posicionamiento de nuestros principales competidores: Brasil, Colombia, Argentina y Chile
3. Mayor aceleración del cambio tecnológico lleva a rápida obsolescencia de equipos
4. Exposición al incremento de precios del acero y fletes en el mercado internacional
5. Incrementos en costos productivos para cumplimiento de nuevas normas y estándares internacionales por restricciones de manejo ambiental
6. Proyectos mineros sin permisos de explotación en Bolivia, Ecuador y Colombia por cuestiones legales y medio ambientales. Restricciones políticas y sociales

Diagnóstico sectorial

Conclusiones

1. **La ruta de exportaciones a seguir está en América Latina y algunas otras regiones nicho**, por el dinamismo que presenta el mercado, aspectos arancelarios y porque el nivel de calidad resulta adecuado a los requerimientos de los mercados.
2. **Adaptabilidad de la mano de obra también se perfila como un factor diferenciador** que puede ayudar a perfilar nuevos nichos de mercado y alternativas para los clientes, aunque la mano de obra calificada resulta escasa.
3. **Ventajas comparativas en costo de energía, mano de obra, geografía y clima.**
4. **Buena disponibilidad de las empresas en asistir a eventos de promoción comercial.**
5. **Requerimiento creciente de información sobre las oportunidades** y limitantes de los mercados regionales.
6. **Creciente conciencia de la necesidad de estar al día en tecnología de punta** favorece futuras decisiones de inversión y alianzas estratégicas entre empresas nacionales y con empresas internacionales.
7. **Visión compartida de las ventajas de una oferta conjunta** facilita acoger esquemas de asociatividad y encadenamientos productivos.

Elementos Diferenciadores del sector manufacturas

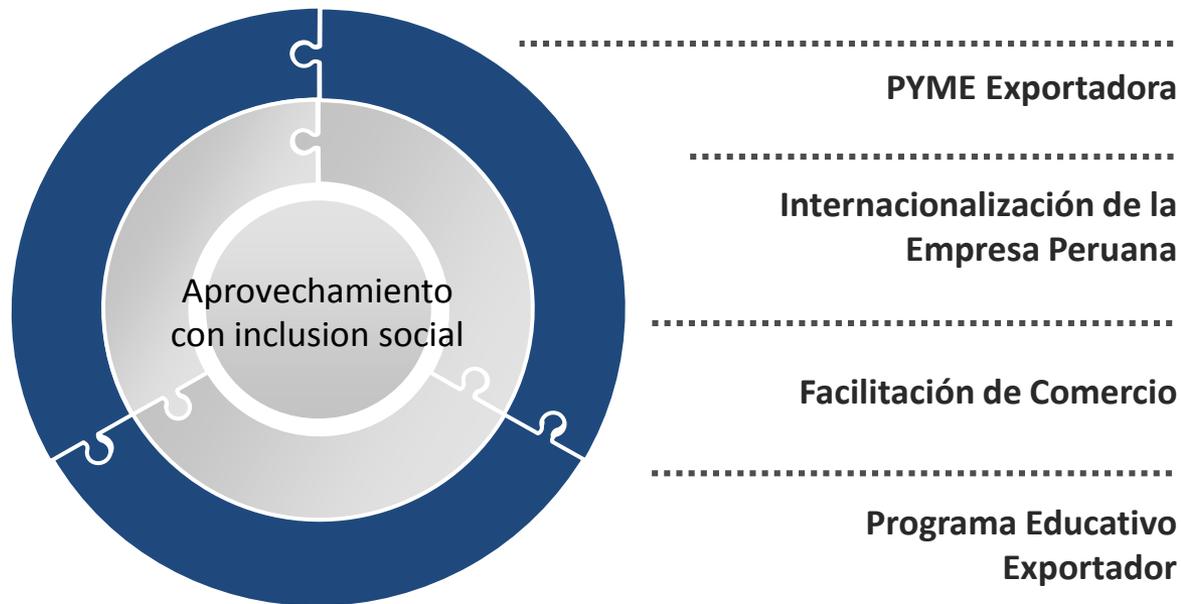


Plan 2016

Objetivos del Sector Comercio Exterior

Propuesta:

- Contribuir al crecimiento de las exportaciones no tradicionales, principalmente con un enfoque de inclusión social.

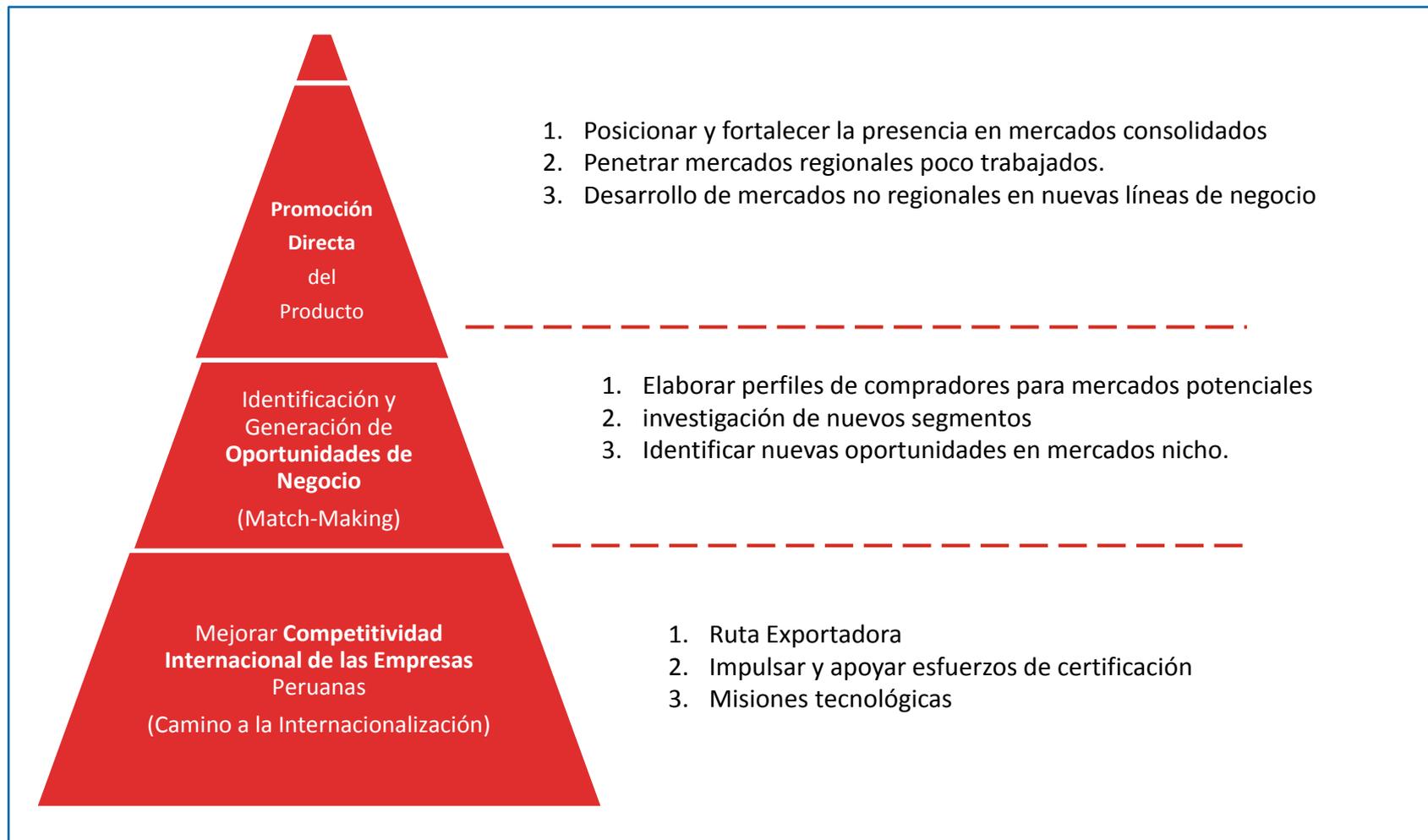


Plan 2016

Objetivos y Estrategias PROMPERÚ



Lineamientos estratégicos - Manufacturas



Plan 2016

Lineamientos Estratégicos

✓ Gestionar eficientemente la cartera de clientes (exportadores)

- Segmentar y actualizar la cartera de clientes
- Visitar y focalizar servicios para la cartera de clientes.

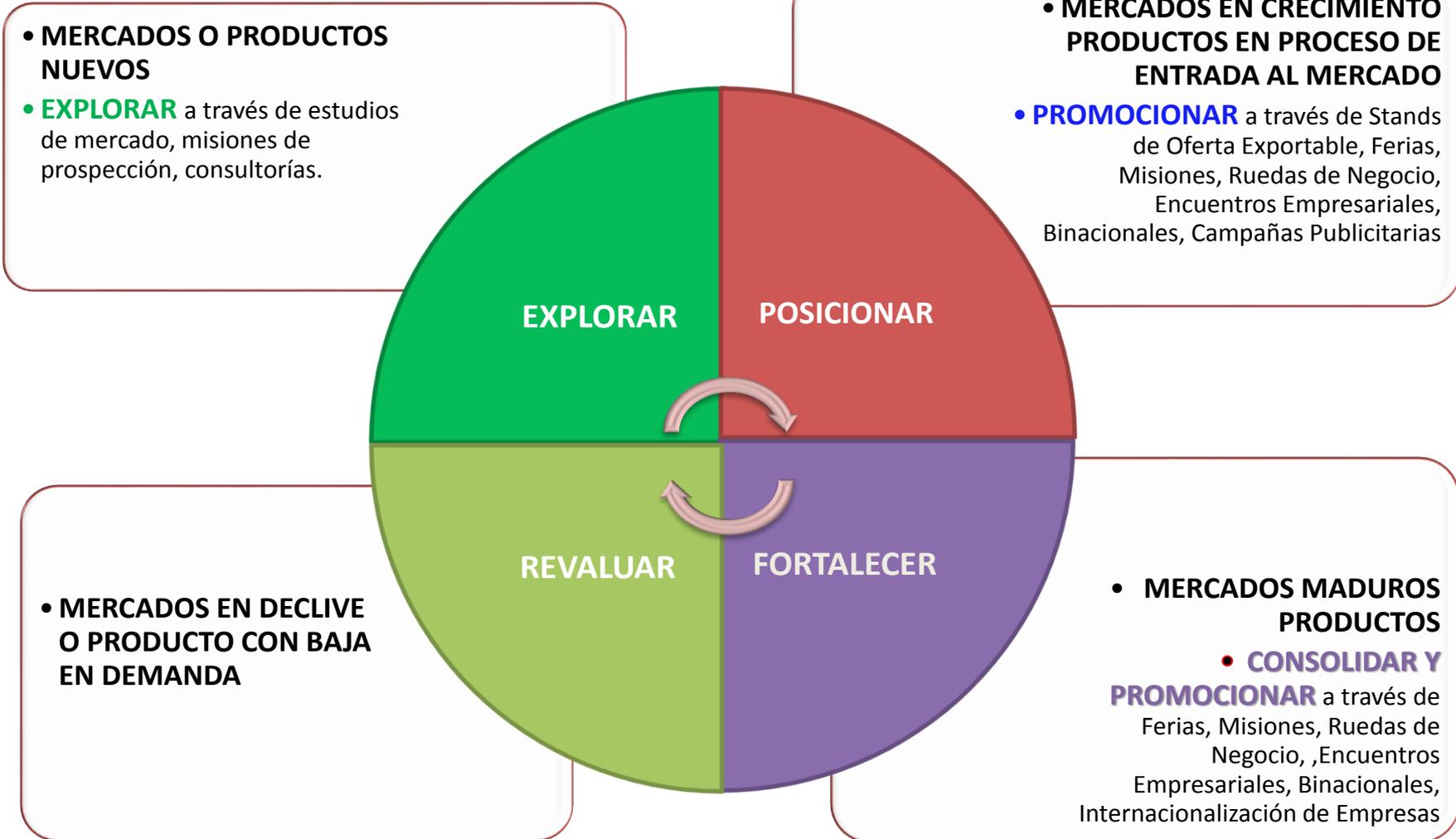
✓ Gestionar eficientemente la cartera de clientes (compradores)

- Centralizar y actualizar la cartera de compradores internacionales
- Segmentar a los compradores, contratantes e inversionistas internacionales

✓ Priorización de mercados

- Enfocarse en mercados con PBI en crecimiento potencial
- Países con acuerdos comerciales con Oficinas Comerciales en el Exterior - OCEX.
- Países con Oficinas Comerciales en el Exterior - OCEX sin acuerdos comerciales.
- Mercados potenciales (nuevos).

Estrategias de aprovechamiento por mercado:



Plan de actividades Manufacturas 2016

N'	EVENTO / ACTIVIDAD	LINEA	PAIS	FECHA
1	Feria Domotex	Acabados Construc.	Alemania	17-19 Ene
2	Misión Industria Perú Centroamérica	Manufacturas	Nicaragua, Panamá. R.	14-18Mar
3	Feria Cosmoprof - Bologna	Cosmética	Italia	18-21 Mar
4	Expominas	Prov Minería	Ecuador	6-8 Abr
5	Feria In Cosmetics	Cosmética	Francia	12-14 Abr
6	Feria Coverings	Acabados Construc.	EEUU	17-19 Abr
7	Feria Expomin	Prov Minería	Chile	25-29 Abr
8	Automechanika Dubai	Autopartes	EAU	8-10 May
9	Feria Hospitalar	Equipamiento médico	Brasil	17-20 May
10	VII Rueda Internacional Industria Perú	Manufacturas	Perú	18-19 Jul.
11	Feria Cosmoprof – Las Vegas	Cosmética	EEUU	24-26 Jul.
12	II Misión Industria Perú Bolivia	Manufacturas	Bolivia	Ago.
13	Feria Expocamacol	Acabados Construc.	Colombia	24-27 Ago.
14	III Rueda de negocio en marco de Expomin	Prov Minería	Lima	16 Set.
15	Feria Colombia Minera	Prov Minería / Autopartes	Colombia	20-30 Set.
16	I Misión Comercial Industria Perú a México	Manufacturas	México	Oct.
17	XI Rueda Internacional de Negocios MAC Peru	Acabados Construc.	Lima	14-oct
18	Encuentro Empresarial Andino	Multi Sectorial	Ecuador - Quito	27-28 Abr.
19	Encuentro Empresarial Alianza Pacifico	Multi Sectorial	Santiago- Chile	22-23 Junio
20	Encuentro Empresarial ALADI	Multi Sectorial	Torreón- México	19-21Oct.