

# PERU

## WHAT IS YOUR AID FOR TRADE STRATEGY?

### 1. *What priority is accorded to trade development in your country's economic growth/national development/poverty reduction strategy?*

El comercio internacional en el Perú tiene alta prioridad como estrategia de crecimiento económico, desarrollo y reducción de la pobreza. Uno de los documentos con mayor reconocimiento sobre la política de desarrollo nacional del país es el Acuerdo Nacional. Dicho documento establece como uno de los cuatro ejes centrales el fomento y mejora de la competitividad del país, en virtud de lo cual asumió el compromiso de desarrollar agresivamente el comercio exterior, en base a una alianza estratégica entre un Estado promotor y el sector privado. Por otro lado, el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) significa un esfuerzo de planificación del comercio exterior de mediano y largo plazo.

Asimismo, el gobierno ha establecido en la Política Nacional de Cooperación Internacional como uno de los doce Objetivos de Desarrollo Estratégico para la Cooperación Internacional (ODE), *Fortalecer la integración del Perú al Mercado Mundial*, el cual a su vez contiene cinco objetivos específicos.

Por otra parte, el Plan Nacional de Competitividad del país que contempla un conjunto de medidas a ser ejecutadas en el corto y mediano plazo para incrementar la competitividad del país, tiene como objetivo principal la inserción exitosa del Perú en el mercado global.

A nivel macro regional, el actual gobierno ha puesto en marcha el proyecto Sierra Exportadora, cuyo objetivo principal es desarrollar actividades que impulsen cadenas productivas en la sierra, área donde se concentra la población más pobre del país, de manera que los productores puedan articularse competitivamente a los mercados nacionales e internacionales.

### 2. *Do you have a government-wide trade development strategy and if so what are its main priorities? What time period does it cover?*

La estrategia de fomento del comercio a nivel nacional está planteada en el Plan Estratégico Nacional de Exportaciones – PENX, el cual considera como visión que el “Perú se convierta en un país exportador de una oferta de bienes y servicios competitiva, diversificada y con valor agregado”.

El PENX y sus componentes, han definido una agenda conjunta del sector público y privado para impulsar el desarrollo de la oferta exportable, la facilitación del comercio exterior, la promoción comercial y la cultura exportadora. Uno de los aportes principales del PENX es la participación coordinada con el sector privado, actor principal del comercio exterior.

No obstante que el PENX fue elaborado el año 2003 y cuenta con un horizonte hasta el 2013, se trata de un documento dinámico prueba de ello es que el primer semestre del 2007 de actualizó el Plan de

Facilitación de Comercio Exterior y durante el último trimestre del mismo año se actualizarán 8 de los 24 Planes Estratégicos Regionales de Exportación.

### **3. Does your trade development strategy specify aid-for-trade needs?**

Las estrategias para el fomento del comercio son:

- Desarrollo de Oferta Exportable: Lograr una oferta estratégicamente diversificada, con significativo valor agregado, de calidad y volúmenes que permitan tener una presencia competitiva en los mercados internacionales.
- Negociaciones Comerciales Internacionales: Dirigir y ejecutar los procesos de negociaciones comerciales internacionales en el marco de su competencia, profundizando y consolidando el acceso de los bienes y servicios en los mercados internacionales y las disciplinas comerciales que regulan el comercio internacional que permitan un acceso efectivo.
- Desarrollo de Mercados de Destino: Diversificar y consolidar la presencia de las empresas, bienes y servicios peruanos en los mercados de destino priorizados.
- Facilitación y Acceso: Gestionar un marco legal estable para la inversión privada, la facilitación del acceso al financiamiento adecuado, el ofrecimiento de condiciones óptimas de competencia y el acceso a los servicios financieros y de distribución física de mercancías.
- Desarrollo de Cultura Exportadora: Lograr una cultura exportadora con visión global y estratégica que permita desarrollar capacidades de emprendimiento y buenas prácticas comerciales basadas en valores.

Respecto de las necesidades del sector comercio exterior se menciona:

- La implementación de las acciones o actividades de los diferentes planes estratégicos (Plan Estratégico Nacional Exportador - PENX, Planes Estratégicos Regionales de Exportación - PERX, Planes Operativos Sectoriales -POS, Plan Maestro de Facilitación de Comercio Exterior, Plan Maestro de Cultura Exportadora, etc). Para ello, se requiere captar fondos de cooperación que permitan financiar parte de ellas.
- Debido a que el proceso de formulación e implementación de la política de desarrollo de comercio exterior es dinámico, se deberá continuar con la formulación de nuevos planes estratégicos, así como con la revisión y actualización de los planes formulados hasta el momento. De esta manera, se podrá reflejar las condiciones y prioridades del país a lo largo del tiempo.
- Continuar con una participación activa en las negociaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Buscar la suscripción e implementación de acuerdos comerciales con socios estratégicos; por ejemplo, se requiere realizar estudios de factibilidad y evaluación de acuerdos y buscar iniciar negociaciones comerciales en el futuro son: Japón, Centro América, India, entre otros.

### **4. What are the main trade development challenges and opportunities you face which require collaboration with other countries in your region? Are these addressed in your trade development strategy?**

Los principales desafíos para desarrollar el comercio en el Perú son:

- Fortalecer las capacidades productivas y de infraestructura necesarias para poder aprovechar la liberalización comercial y mejorar nuestra participación en el sistema de comercio internacional.
- Desarrollar y liberalizar la información sobre mercados internacionales y sobre los mecanismos de exportación a los productores.
- Capacitación a los micro empresarios y pequeños empresarios de los sistemas, información y herramientas para acceder al mercado internacional.

## HOW MUCH AID-FOR-TRADE DO YOU RECEIVE?

### 5. *Have you costed your trade development strategy? What percentage of your trade development financial requirements do you expect to be funded by ODA?*

Respecto del proceso de implementación del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), se ha elaborado el Programa de Inversión Pública, el estudio identifica los servicios que ofrecerá el Programa, los cuales son establecidos para el Plan Maestro de Facilitación de Comercio Exterior, Planes Operativos Sectoriales, Planes Operativos por Productos y Planes Estratégicos Regionales de Exportación. Respecto del costo del programa, el estudio plantea una adecuada descripción de los rubros que componen la inversión se ha estimado que la intervención total ascendería a \$ 90,332,361.

A través del proyecto de la Unión Europea (“Proyecto de Cooperación UE-Perú en Materia de Asistencia Técnica relativa al Comercio - Apoyo al Programa Estratégico Nacional Exportador PENX 2003-2013”), se utilizarán recursos por un total de \$ 18,428,145; en ese sentido, a fin de continuar con la implementación del PENX se requiere contar con el apoyo de la cooperación por un monto aproximado de \$ 71,904,216.

### 6. *Which activities do you consider are supporting your trade development strategy? Accordingly, how much aid-for-trade have you received by category for the period 2002-2005, and in particular in 2005?*

De los US\$ 584.6 millones de recursos que se ejecutaron en el Perú durante el año 2005, al ODE *Integración del Perú al mercado mundial*, que incluye cinco objetivos específicos, tales como: *Desarrollar un sistema comercial abierto y no discriminatorio, basado en reglas predecibles*, ii) *Contar con un marco legal que facilite y agilice el comercio exterior*, iii) *Ampliar y diversificar la oferta de las exportaciones con valor agregado, especialmente las no tradicionales*, iv) *Fortalecer las capacidades de negociación en función a nuestros intereses nacionales*, v) *Establecer una estrategia integral de promoción comercial y de búsqueda de nuevos mercados*; se destinó US\$ 6,194,480, es decir aprox. el 1% del total de cooperación internacional no reembolsable recibida durante el año 2005. Sin embargo, considerando que el desarrollo del comercio involucra actividades más allá de las propiamente comerciales, el volumen de recursos desembolsados para financiar proyectos relativos a la competitividad del país en general, ascendió a US\$ 38,742,152.57, es decir aprox. el 7% de la ayuda recibida durante dicho año.

### 7. *Describe any key trade development priorities that are constrained by lack of donors' funding?*

- Desarrollar e intensificar los sistemas de información del mercado mundial, relativos a la demanda, dirigido sobre todo a las MYPES y productores agropecuarios.
- Lograr una oferta estratégicamente diversificada, con significativo valor agregado, de calidad y que permitan tener una presencia competitiva en los mercados internacionales.

- Ampliar y mejorar la infraestructura necesarias para poder aprovechar la liberalización comercial y mejorar nuestra participación en el sistema de comercio internacional.
- Capacitación a los micro empresarios y pequeños empresarios de los sistemas, información y herramientas para acceder al mercado internacional.
- Desarrollar una cultura exportadora con visión global y estratégica que fomente capacidades de emprendimiento y buenas prácticas comerciales basadas en valores.

## HOW DO YOU IMPLEMENT YOUR AID-FOR-TRADE STRATEGY?

### MAINSTREAMING

#### 8. *Describe the internal governmental coordination process to prepare your trade development strategy.*

En lo que se refiere a la competitividad del sector comercio y al Plan Estratégico Nacional de Exportaciones – PENX, se ha definido una agenda conjunta del sector público y privado para impulsar el desarrollo de la oferta exportable, la facilitación del comercio exterior, la promoción comercial y la cultura exportadora. Uno de los mayores aportes del PENX, es que promueve la participación conjunta con el sector privado, actor principal del comercio exterior.

Por otro lado, El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo coordina con las regiones sobre las necesidades y diseño de estrategias de fomento al comercio, constituyéndose así los Planes Estratégicos Regionales de Exportación (PERX).

La articulación de los PERX constituye un gran reto en la medida en que tiene que estar basada en factores como la estructura de la demanda internacional versus la oferta exportable peruana, la priorización de regiones y productos, el trabajo conjunto con las autoridades regionales, y por sobre todo, la sensibilización de las regiones sobre la importancia de los PERX, para que lo hagan suyo y se comprometan con su ejecución tanto a corto como mediano y largo plazo.

### OWNERSHIP

*Refers to partner countries exercising effective leadership over their development policies and strategies and coordinating development efforts.*

#### 9. *What needs assessment tools do you use to formulate your trade development strategies (do you use diagnostic studies, e.g. such as those prepared under the Integrated Framework?)*

Respecto de la metodología de formulación y evaluación de las estrategias para el fomento del comercio, siempre en el marco de implementación del PENX, se puede mencionar: i) la validación de los planes con empresarios, entidades públicas y privadas, ii) la conformación de Comisiones de Exportación Regionales (CERX), y iii) la identificación de actores regionales que deben conocer y efectuar el seguimiento de los PERX.

Adicionalmente, para poder implementar satisfactoriamente las acciones o actividades de los diferentes planes estratégicos, se busca captar fondos de cooperación que permitan financiar parte de ellas.

## **10. How do you involve key stakeholders (including the private sector and civil society) in the identification of your trade development challenges and opportunities?**

El PENX se elaboró con el concurso de la Comisión Multisectorial Permanente, la cual fue creada a través de un decreto supremo donde se designaban a las instituciones que la conforman (Cámaras de Comercio, Gremios, Ministerios, etc.).

En cada Región se ha constituido el Comité Ejecutivo Regional de Exportación (CERX), el cual tiene por objetivo crear en la Región una institucionalidad que permita implementar su Plan Exportador, una red de contactos público privados, así como servir de foro de apoyo al Proyecto Sierra Exportadora. Actualmente, diecisiete regiones cuentan con gerentes en sus CERX, los cuales están encargados de implementar los PERX de sus regiones y apoyar asociaciones de productores.

En la línea de asegurar la continuidad y ejecución de los PERX se ha diseñado las herramientas regionales necesarias para asegurar la ejecución del Plan Exportador, la creación de compromisos regionales y su articulación con las distintas instancias de gobierno y de la sociedad civil.

### **ALIGNMENT**

*Refers to donors basing their overall support on partner countries' national development strategies, institutions and procedures.*

## **11. Are external partners using your policy planning and budgeting framework as a basis for their aid-for-trade support?**

La Unión Europea es el principal socio externo en nuestras políticas de planificación y presupuesto en materia de fomento del comercio. Esta fuente cooperante participa en los esfuerzos nacionales en uno de los componentes del Proyecto de Cooperación UE-Perú en Materia de Asistencia Técnica, denominado: *Apoyo al Programa Estratégico Nacional Exportador PENX 2003 – 2013*. Este financiamiento consta de un total de 14,606,963 Euros, tiene una aportación financiera de 10,000,000 Euros por parte de la Comisión Europea con fondos no reembolsables. El aporte de la Comisión nacional, por un monto de 4,606,932 Euros.

## **12. How well do aid-for-trade flows reflect your government's trade development priorities and what aid management information system do you use?**

La Distribución de la Ayuda al Comercio a nivel mundial, según las categorías establecidas por la OECD, son: Políticas de regulación (10%), Infraestructura económica (50%) y Creación de capacidades productivas (40%).

En el Perú, la Cooperación Internacional No Reembolsable en el año 2005, dirigida a este tema, privilegió en cambio la Creación de capacidades (80%) sobre el de Infraestructura económica para el comercio (19%). Considerando que una de nuestras limitaciones para el desarrollo del Comercio es la infraestructura, este tema se configura como una de las prioridades para la cooperación internacional del país.

La Unión Europea, en el marco del PENX, ha programado el financiamiento de más de 350 actividades, dirigidas a la creación de capacidades, en la modalidad de intercambio a nivel de América Latina, tales como: (1) intercambio de experiencias entre los gerentes de los Comités Ejecutivos Regionales de Exportación (CERX) sobre temas de Comercio Exterior; (2) intercambio de experiencias en temas fitosanitarios; (3) intercambio de experiencias para promover nuevas experiencias de asociatividad y consolidar la oferta exportable para productores de distintas regiones; entre otros.

## HARMONISATION

*Refers to donors. actions being more harmonised, transparent and collectively effective.*

### **13. How do you encourage external partners to coordinate their trade related analyses and programming? Where, if at all, are the main coordination gaps?**

La Agencia Peruana de Cooperación internacional con el objetivo de mejorar la eficiencia en el uso de los recursos de cooperación, ha establecido las Mesas de Coordinación de los Donantes y el sector público. Estas Mesas tienen como objetivo coordinar las acciones de los donantes para orientar la cooperación internacional a las prioridades de cooperación existentes en cada sector. Actualmente está en proceso la implementación de la Mesa del sector de Comercio Exterior.

## MANAGEMENT FOR RESULTS

*Refers to both donors and partner countries managing resources and improving decision making for results.*

### **14. How do you measure the success of your trade development and aid-for-trade strategies?**

Cada uno de los planes expuestos se elabora en coordinación con instituciones del sector público y privado, y en ellos se identifica una serie de acciones o actividades que permitirán conseguir los objetivos estratégicos planteados a cuales se les hace el seguimiento. Así mismo, conjuntamente con las instituciones responsables se han definido las metas e indicadores de gestión para cada una de las acciones, las cuales están sujetas a implementación y monitoreo.

### **15. Do you cooperate with donors and other stakeholders in joint monitoring and evaluation of aid-for-trade programmes?**

La elaboración de los Planes Estratégicos Regionales de Exportación (PERX) ha sido un esfuerzo conjunto de la cooperación SUIZA, la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional - USAID y el Banco Mundial. Entre las fuentes cooperantes que se pueden mencionar como las principales en apoyar los temas relacionados al comercio se encuentran: la Unión Europea, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación - COSUDE, el Reino Unido, España, la Corporación Andina de Fomento, entre otros.

## DO YOU PARTICIPATE IN MUTUAL ACCOUNTABILITY ARRANGEMENTS?

*Mutual accountability refers to donors and developing countries providing timely, transparent and comprehensive information in order to jointly assess development results.*

### **16. The WTO Task Force recommended establishing “A National Aid-for-Trade Committee, where necessary, to ensure trade mainstreaming in national development strategies, determine country needs, set priorities, assist in matching ‘demand’ and ‘response’, and help in evaluation.” Has such a Committee, or an equivalent body, been established in your country?**

No se mantiene un Comité Nacional de Ayuda al Comercio; sin embargo, la APCI esta liderando, como pasos para la armonización de la cooperación, la formularon de propuestas que darán forma al plan de acción para la cooperación técnica internacional (CTI), el mismo que se enmarcará dentro los requerimientos de las “mesas de coordinación entre donantes”, las cuales reúnen a donantes y a las entidades publicas encargadas de cada sector.

Plan Nacional de Competitividad del país, el cual tiene como objetivo principal la inserción exitosa del Perú en el mercado global, está respaldada por numerosas instituciones públicas, tales como: El Ministerio de Comercio exterior y Turismo (MINCETUR), la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el Ministerio de la Producción (PRODUCE), el Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE), Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), el Ministerio de Agricultura (MINAG), el Ministerio de Educación (MED), el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ); los gobiernos regionales y gremios vinculados al comercio exterior.

**17. Describe the process and key actors (such as donors, private sector-representatives, etc.) involved in reviewing progress toward fulfilment of your aid-for-trade and trade development commitments?**

La APCI esta implementando las mesas de coordinación de donantes y el sector público del país para que se integren a un “task force”, con el objetivo de armonizar y alinear los esfuerzos de los diferentes protagonistas de la cooperación en nuestro país. Se espera la participación activa del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo a fin de que se efectivice la implementación los procesos y acciones delineadas en el PENX.

Adicionalmente, en el marco de la implementación del Plan Nacional de Competitividad, participan diversas entidades públicos y gremios vinculados al comercio exterior, descritas en la pregunta anterior.