



RESOLUCIÓN DE PRESIDENCIA DE JUNTA DE ADMINISTRACIÓN

Nº 004-2012-PJA/CETICOS ILO

Ilo, 2012 Marzo 12.

CONSIDERANDO:

Que en cumplimiento a lo dispuesto por la Ley 29479 (Ley que proroga el plazo de las exoneraciones de los Centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios – CETICOS) en la que se establece que los Ceticos de Ilo, Matarani y Paita remiten, bajo responsabilidad, remitirán a las Comisiones de Comercio Exterior y Turismo y de Economía, Banca, Finanzas e Inteligencia Financiera del Congreso de la República; a los Ministerios de Comercio Exterior y Turismo y de Economía y Finanzas; y a los Gobiernos Regionales de su jurisdicción, el Plan Estratégico 2010-2022 del correspondiente Centro de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios (CETICOS) de conformidad con el Plan Nacional de Exportaciones (Penx) y los Planes Estratégicos Regionales de Exportación de las regiones de influencia.

Que, mediante Proveído Nº 0201-2012-GG/CETICOS ILO, el Gerente General de la Entidad comunica que mediante Acuerdo Nº 01 de Sesión Ordinaria de la Junta de Administración de CETICOS ILO Nº 005-2012-CETICOS ILO de fecha 08 de Marzo del presente año se otorgado conformidad a la actualización del Plan Estratégico Institucional 2010–2022 por parte de la Junta de Administración de CETICOS ILO, por lo que resulta necesario formalizar su aprobación; cuyo acto administrativo debe ser realizado por el Presidente de la citada Junta, de conformidad al artículo 7º, inciso a), del Reglamento de Organización y Funciones aprobado mediante Ordenanza Regional Nº 017-2008-CR/GRM.

Que, el Plan Estratégico Institucional es un importante documento que contribuye a una eficiente gestión en cualquier organización y nos permite organizar las acciones a desarrollar clarificando una visión de futuro y los objetivos a corto, mediano y largo plazo, teniendo en consideración la realidad y actualidad tanto del ámbito regional como nacional. Asimismo en el Plan Estratégico Institucional 2010–2022 de

CETICOS ILO se han considerado los lineamientos y mecanismos actualizados necesarios que cumplan con la finalidad de atraer inversiones y generar empleo, con un enfoque exportador y generador de valor agregado enmarcado dentro de los objetivos de desarrollo tanto regionales como nacionales y acorde con la normatividad jurídica.

Por lo que, conforme a la Ley N° 28569 que otorga autonomía administrativa, técnica, económica, financiera y operativa a los Centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios – CETICOS de Ilo, Matarani y Paita y su modificatoria la Ley N° 28854; Y en aplicación de la Ley N° 29479 (Ley que prorroga el plazo de las exoneraciones de los Centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios – CETICOS).

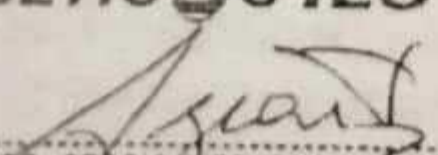
SE RESUELVE:

ARTICULO PRIMERO.- Aprobar el Plan Estratégico Institucional actualizado 2010–2022 del Centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios – ILO - CETICOS ILO, el mismo que se adjunta a la presente Resolución incluido sus Anexos y Cuadros, y que regirá a partir del día siguiente de emitida la presente Resolución.

ARTICULO SEGUNDO.- Remítase copia de la presente Resolución a las Comisiones de Comercio Exterior y Turismo, de Economía, Banca, Finanzas e Inteligencia Financiera del Congreso de la República; a los Ministerios de Comercio Exterior y Turismo, de Economía y Finanzas; al Gobierno Regional de Moquegua; Gerencia General de CETICOS ILO, Oficina General de Administración, Oficina de Asesoría Legal, Dirección de Operaciones e Infraestructura y Dirección de Promoción y Desarrollo de CETICOS ILO.

REGISTRESE Y COMUNIQUESE.

CETICOS ILO


ABOG. SERGIO VIZCARRAS FLORES
Presidente
Junta de Administración

*Centro de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y
Servicios de Ilo*



**PLAN ESTRATEGICO
INSTITUCIONAL
2010-2022
(Actualización 2012)**

Contenido

Introducción.....	3
1.1 Análisis externo	7
1.1.1 Indicadores del ámbito internacional.....	7
1.1.2 Descripción del macro entorno nacional.....	9
1.1.3 Descripción de la Región Moquegua.....	12
1.2 Diagnóstico Interno	48
1.2.1 Situación general actual de CETICOS Ilo.....	48
1.2.2 La Provincia de Ilo, sede de CETICOS Ilo	55
1.3. Análisis de fuerzas:	59
1.4. Conclusiones.....	60
2.1. Objetivo de los CETICOS.....	64
2.2. VISIÓN al año 2022	64
2.3. MISIÓN al año 2022.....	64
2.4. Valores y principios.....	65
2.5. Análisis FODA	66
Fortalezas	66
Debilidades.....	67
Oportunidades.....	68
Amenazas	69
2.6. Factores críticos de éxito.....	70
2.7. Objetivos.....	71
2.7.1 Objetivo Estratégico	71
2.7.2 Objetivos Estratégicos Generales y Parciales.....	71
2.8 Prioridades.....	74
2.9. Estrategias	75
2.10 Actividades y Proyectos	77
Anexo 01 Programa multianual	87

Introducción

En los próximos años los esfuerzos de integración sudamericana de las últimas décadas habrán posibilitado la articulación de un mercado en la región de más de 25 millones de personas, mientras a su vez los interrelacionarán con el mercado y empresas de la APEC, constituido por 2,500 millones de personas. Esta apertura se verá facilitada más aún por los Tratados de Libre Comercio (TLC) establecidos por el Perú con EEUU, Canadá, Singapur, China y la Unión Europea (UE).

Este es un proceso irreversible, en el que nos movemos con el privilegio que nos otorga la ubicación geopolítica de Ilo en el continente sudamericano... pero, ¿la región sur del país está en capacidad de aprovechar esta oportunidad? ¿mejorará nuestro posicionamiento en los próximos años para hacerlo? y, en el proceso, ¿CETICOS Ilo logrará cumplir con el rol de articular las capacidades de las regiones del sur del país, en mejores condiciones, a éstos grandes mercados?

Esas son solo algunas de las preguntas que los miembros de la Junta de Administración y los ejecutivos clave, integrantes del Equipo Estratega de CETICOS Ilo nos propusimos responder cuando elaboramos nuestro Plan Estratégico Institucional 2010–2022, actualizado en enero de 2012, que exponemos en el presente documento.

El Plan ha sido elaborado en concordancia con el Plan Estratégico Regional de Exportación (PERX) de las regiones de nuestro ámbito de influencia (principalmente Moquegua), aprovecha lo avanzado en anteriores planes y se enmarca en las disposiciones establecidas en la Directiva N° 003–2003–EF/68.01, en base al PEI Reformulado y la Ley N° 29479, en busca de concordar nuestra misión de los años próximos con el plan Nacional de Exportaciones (PENX).

El Plan busca constituirse en una guía orientadora de la gestión para alcanzar la misión y la visión de CETICOS Ilo en el 2022, estrechando alianzas para aprovechar las condiciones externas y agudizando al máximo nuestras capacidades internas para cumplir con eficiencia y eficacia lo que hoy proponemos.

Junta de administración 2012 CETICOS Ilo

Representante de la Cámara de Comercio de Ilo	:	Abog. Sergio Vizcarra Flores Presidente
Representante del Gobierno Regional de Moquegua	:	Sr. Alberto Portugal Velez
Representante de la Municipalidad Provincial de Ilo	:	Abog. José Machaca Saira
Representante del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo	:	Lic. Francisco Ruiz Zamudio
Representante de la Intendencia de Aduanas de Ilo	:	Econ. Jorge Cárdenas Velarde
Representante de Usuarios de CETICOS Ilo	:	Sr. Juan Campos Pachas
Representante de la Empresa Nacional de Puertos	:	Sra. Elba Baraybar Picoaga

Equipo estratega 2012 CETICOS Ilo

Gerencia General(e)	:	Abog. Jorge Pacora Fuentes
Jefe de Asesoría Legal	:	Abog. Walter Rivera Postigo
Jefe de Oficina General de Administración	:	Eco. Freddy Avendaño Mayer
Director de Operaciones e Infraestructura(e)	:	Ing. Eduardo Rivera Torres
Director de Promoción y Desarrollo	:	Ing. Hernan Salinas Gomez

I. ANÁLISIS ESTRATÉGICO



El análisis estratégico comprende las etapas de análisis externo y de diagnóstico interno de CETICOS Ilo. El primero conduce a la identificación de las oportunidades y amenazas, y el segundo a la detección de las fortalezas y debilidades. Con el propósito de reducir el grado de subjetividad de las conclusiones del análisis estratégico, los escrutinios se hicieron sobre indicadores. Los resultados del análisis externo y del diagnóstico interno son los indicadores clave de éxito, así como las oportunidades, las amenazas, las fortalezas y las debilidades.

1.1 Análisis externo

El análisis externo ha tenido en cuenta el estudio resumido de los factores e indicadores exógenos de mayor repercusión que afectan el sistema CETICOS Ilo y se ha tratado de identificar los indicadores exógenos clave, distinguiendo las oportunidades y amenazas más importantes procedentes de cuatro ámbitos: internacional, nacional, regional y sectorial, o relacionado a las fuerzas competitivas. Es decir, sólo se han considerado aquellos indicadores externos que afectan, positiva o negativamente al sistema a CETICOS ILO.

1.1.1 Indicadores del ámbito internacional

En el contexto internacional, nuestro país es miembro de foros internacionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC), el área Libre de Las Américas (ALCA) y del Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC), este último ha representado un mayor dinamismo en términos de crecimiento económico. En el futuro cercano, se culminará el Corredor Vial Interoceánico Perú-Brasil, que unirá el Atlántico con el Pacífico, que parte de Santos (Brasil) para llegar a tres puertos marítimos del sur del Perú en el Océano Pacífico (Marcona, Matarani e Ilo). Conlleva a la construcción, rehabilitación y mejoramiento de los tramos que conforman la vía. En la lógica de la Iniciativa de Integración de la Infraestructura Sudamericana (IIRSA), y de los actores de la Macro Región Sur del Perú, la

construcción de esta carretera es fundamental para el Eje Perú–Brasil–Bolivia (un ramal permitirá llegar al departamento de Pando en Bolivia).

El Perú tiene también acuerdos regionales vigentes con la Comunidad Andina (CAN) y el MERCOSUR, que permite el intercambio recíproco de bienes y servicios. Se han firmado dos Acuerdos de Complementación Económica en el marco de ALADI, con México en 1995 y con Chile en 1998. Nuestro país ha incorporado una estrategia comercial de largo plazo, para consolidar mercados para los productos nacionales, representada por el establecimiento de tratados de libre comercio (TLC). Se han firmado Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos de Norteamérica, Singapur, Tailandia, China, Canadá y la Unión Europea, y próximamente se iniciará rondas de negociación para firmas de TLC con Rusia, India, Marruecos y Sudáfrica.

En ese sentido, la visión estratégica del Perú no apunta únicamente a consolidar determinados beneficios que ya obtuvimos por la vía de las concesiones unilaterales de Estados Unidos y la Unión Europea, sino también a ampliar la apertura de más mercados para nuestra oferta exportable. El cambio de escenario en los últimos años, permite tener mayores oportunidades con dimensiones favorables para el Sistema CETICOS Ilo.

Otro aspecto a tener en cuenta es que finalizada la carretera interoceánica, conectará al puerto de Ilo con el puerto de Santos, que el año 2008, llegó a movilizar 3 507 957 de TEUS y 83,194 millones de T (2009) y batió un record de 136 movimientos por hora, en comparación a los 34 860 containers y 438 000T de mercadería que mueve Ilo, o a los 75 333 containers y las 1 771 000 T que mueve el puerto de Arica. El Plan de Expansión de Santos para el año 2024, contempla llegar a los 9 millones de containers y 240 millones de T.

Es importante, tener en cuenta la competencia internacional cercana y su comportamiento en el escenario; ZOFRI S. A. de Iquique, en el periodo 2008, tuvo 7 500 000 visitantes y ventas de sus 1 720 empresas, alcanzando USD 3 431,5 millones CIF, de estas se destinaron al extranjero USD 1 540,1 millones CIF, de las que el 92 % fueron a Bolivia (56 %), Paraguay (18 %) y Perú (17 %). Además, en Arica se ubica el Parque Industrial Chacalluta, un recinto que cuenta con 123 Ha ubicadas estratégicamente a 700 metros del aeropuerto internacional, a 9 Km de la frontera con Perú y a 5 Km de la carretera Arica–La Paz.

Estas cifras nos permiten comprender, las limitaciones legales, económicas y financieras que tiene hoy el sistema CETICOS Ilo para

enfrentar el reto urgente de hacerse competitivo para aprovechar las oportunidades que ofrece la necesidad de articulación de los países de la región, con el mercado asiático principalmente, y su ubicación estratégica en América del sur.

1.1.2 Descripción del macro entorno nacional

Los indicadores externos en el ámbito nacional que afectan positiva o negativamente al sistema donde actúa CETICOS ILO, se han fundamentado en los factores que generalmente, afectan a todos los sectores y sistemas de la economía peruana:

Factor económico

La performance económica de los últimos años del Perú ha sido buena, recibiendo el Grado de Inversión, disminuyendo el riesgo país significativamente, siguiendo una política económica adecuada, el PBI creció 7% en el 2011, crecieron las exportaciones, una balanza favorable, incrementaron las Reservas Internacionales Netas (RIN), permitiendo fortalecer la moneda y otorgar solidez financiera.

Un aspecto desfavorable del ambiente externo económico es la fragilidad del país, al vaivén de la evolución de los precios de las materias primas, en especial de los granos que importamos, y el incremento dramático e imparable del precio del petróleo. Ello genera una tendencia al incremento de la inflación, que se mantendrá en el futuro.

Mientras, el Perú sostiene una economía sustentada en la priorización de la exportación de materia prima, la que se encuentra sometida a los precios que impone el mercado internacional (ventajosa en el momento actual, pero débil en otros períodos) por lo que se requiere de políticas que fomenten el desarrollo tecnológico y la industrialización del país, base para el fortalecimiento de una economía nacional fuerte y pujante.

Factor Político–Legal

Lo favorable en el escenario económico, ha otorgado una relativa estabilidad política, que debe mantenerse dentro del horizonte de planeamiento 2010–2022, debido a que el manejo gubernamental se hace lentamente más eficiente, producto de algunas normas dadas en el proceso de reforma del Estado, como la descentralización, los planes estratégicos y

presupuestos participativos en los niveles regionales y locales, la exigencia de planes estratégicos institucionales y la aplicación del Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP) en el gasto público. Ello contribuirá a mitigar los conflictos político-sociales y su impacto altamente negativo.

Sin embargo, al nivel nacional, la lenta puesta en operación de un sistema de planificación nacional limita al Estado a desarrollar e implementar políticas planificadas que fomenten el desarrollo de los sectores productivos en función de una visión nacional, y atendiendo las necesidades específicas.

En lo específico, existe un proceso que se ha traducido en normas legales que ampliaron la lista de productos que pueden acceder a los beneficios que otorgan los CETICOS. La Ley N° 28569, otorga autonomía administrativa, técnica, económica, financiera y operativa a los CETICOS.

La Ley N° 28528 regula y facilita el traslado de mercancías por vía marítima desde el Puerto del Callao al puerto de Ilo y viceversa, facilitando el abastecimiento de mercancías para los usuarios de los CETICOS; así como, para terceros países. El tránsito está autorizado por la RSNA A N° 615-2008/SUNAT A, del 07/01/2009 y el trasbordo interno de mercancías a nivel Nacional facultado por la RSNA A N° 152-2009/SUNAT A, del 22/03/2009. Mientras que la Ley N° 29479 amplía el plazo de las exoneraciones de los CETICOS, hasta el 31 de diciembre de 2022, posibilitando un mayor desarrollo del sistema, aunque dicho plazo es insuficiente.

La Ley N° 29710 "Ley de Fortalecimiento de los CETICOS", cuya fórmula legal fue elaborada y propuesta por CETICOS Ilo, permite que todas las actividades permitidas en los CETICOS se encuentren exoneradas del Impuesto General a las Ventas, Impuesto Selectivo al Consumo, así como del Impuesto a la Renta, independientemente del destino final (mercado nacional o internacional) de las mercancías. Es un instrumento que fortalece y hace más atractivo a CETICOS, como plataforma de actividades logísticas y de servicios al servicio del desarrollo regional.

Sin embargo, persiste una amplia y dispersa normatividad para el sistema, que limitan el desarrollo de potenciales actividades.

Factor geográfico

La localización de CETICOS ILO es bastante favorable en su perspectiva de convertirse en una plataforma que sea el puente y unión entre los mercados de Asia y Sudamérica. Se dispone de las carreteras Panamericana y Binacional, además de la carretera Interoceánica. Junto con el eje

costero Matarani-Ilo-Tacna (el tramo Punta de Bombón-Fundición-Ilo favorece a la integración portuaria del sur y se ha culminado en el año 2011).

Esta infraestructura facilitará los flujos de acceso de personas y mercancías a Bolivia, Paraguay, Uruguay, Argentina y Brasil, lo que será una oportunidad de llegar a nuevos mercados y bajar costos de fletes de transporte en su comercio de y hacia los países asiáticos y al oeste de EEUU de América.

Sin embargo, un factor a tener en cuenta es que Ilo se encuentra en la zona sísmica del Pacífico, por lo que los planes y proyectos deben considerar en la implementación un enfoque de riesgos y el financiamiento de sistemas adecuados en sus ubicaciones y diseños constructivos, así como planes de contingencia.

Factor socio-cultural

En el país se tiene un débil sistema educativo-cultural que impulse el conocimiento científico y tecnológico en la producción de bienes y en la prestación de servicios, y que fomente la exportación con la calidad que requieren los mercados internacionales, en los productos y servicios.

Ello tiene que ver con la falta de líderes con prácticas renovadas; el individualismo, la corrupción evidenciada en el ámbito público y privado, en los niveles nacionales y sub nacionales; y la debilidad de los partidos, constituyéndose en factores que inciden desfavorablemente en la gobernabilidad, en la calidad de la inversión pública y en el incremento de los conflictos.

Cuando se trata de especialistas en diferentes áreas laborales, las dificultades son mayores cuando no alejamos de la capital, constituyéndose en una dificultad que genera tensiones, por la exigencia de la población de la región a acceder a puestos, mientras las empresas tienden a traer especialistas de Lima.

Todo lo descrito, dificulta el cumplimiento del Rol Estratégico del Sistema CETICOS Ilo.

Factor tecnológico

La globalización hace cada vez más accesibles los medios para mejorar nuestros sistemas de producción, siendo una oportunidad para adquirir y renovar máquinas y equipos, sin embargo, hay limitada información tecnológica y asesoría, quedando los pequeños inversionistas a su suerte

cuando de inversiones se trata. Algo similar ocurre con información sobre mercados tan complejos y cambiantes.

La información en un mundo globalizado se ha constituido en el principal capital, al que lamentablemente los actores económico-productivos de la región tienen limitado acceso. Fortalecer a los actores de la región pasa por implementar políticas y tecnologías de información adecuadas.

1.1.3 Descripción de la Región Moquegua

Los beneficios que brinda el canon minero en los últimos años a la región brinda condiciones materiales al Gobierno Regional y los Gobiernos Locales de la Región Moquegua para enfrentar el desafío de prever y poner en marcha estrategias y acciones efectivas enfocadas en la superación o atenuación de los problemas de escasez del recurso agua, dificultades que se agudizarán en el futuro. Andrew Zolli, sostiene que “El agua es un ejemplo típico: para el año 2030, más de uno de cada tres seres humanos no tendrá suficiente agua para beber, o correrá el riesgo de morir si toma la que está a su alcance”³. Ello se hace más crítico en un contexto de cambio climático, en un espacio territorial con intenso incremento de la actividad minera, en competencia con las otras actividades tradicionales.

A su vez, el incesante crecimiento económico es inversamente proporcional a la preservación del medio ambiente, lo que puede traducirse en contiendas por el aire puro y por tierras en buen estado, indispensables para la vida humana. Si a este escenario añadimos que el entorno más cercano de CETICOS Ilo (la Región Moquegua) adolece de insumos primarios renovables base de estrategias de valor agregado el reto se hace más grande para la región, en particular para CETICOS Ilo, como ente impulsor de su desarrollo integral.

Las políticas nacionales se mantienen orientadas a favorecer la exportación de materias primas, constituyéndose en factor que afecta la economía nacional, y que a su vez debilita iniciativas como las Zonas Económicas Especiales (ZEE) al descuidar el fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas (fundamentales en dar valor agregado a la producción regional), pues, por ejemplo, las normas vigentes les imponen las mismas o peores condiciones que a la gran empresa, dificultando su formalización, crecimiento y fortalecimiento.

Servicios

Por ello, las actividades que describimos a continuación influyen en la visión, en la misión y en el cumplimiento del rol estratégico de CETICOS ILO.

Energía

Actualmente, la Región Moquegua cuenta con dos sistemas que atienden la demanda de energía eléctrica a través de un sistema interconectado: ELECTROSUR S. A., empresa estatal que se dedica a la distribución y comercialización de la energía. Su sede principal está en la ciudad de Tacna. La energía que comercializa y distribuye la adquiere de la empresa generadora de energía eléctrica EGESUR SA, y proviene del sistema interconectado, que en el sur está conformado por las Centrales Hidroeléctricas ubicadas en la cuenca del río Chili (Charcani I al V), las Centrales Hidroeléctricas de Aricota I y II y la Central Hidroeléctrica de Macchu Picchu. La subestación de transformación 138/1 0,5 KV está ubicada en el distrito El Algarrobal.

CUADRO N° 01

Producción de energía eléctrica en la Región Moquegua
por tipo de servicio y generación. 2001 – 2006(en Giga Watt hora)

AÑOS	Total	Empresas de servicio público			Empresas de servicio privado		
		Total	Hidráulica	Térmica	Total	Hidráulica	Térmica
2001	813	767	2	766	46	40	6
2002	1 303	1 271	2	1 269	32	26	6
2003	1 447	1 400	2	1 399	47	41	6
2004	1 713	1 654	2	1 652	59	45	14
2005	1 368	1 302	2	1 300	67	49	18
2006	1 400	1 336	2	1 334	65	44	21

Fuente: Ministerio de Energía y Minas - Dirección General de Electricidad - Dirección de Promoción y Estudios.

En la Provincia de Ilo, la Empresa de Energía del Sur S.A. (hoy ENERSUR SUEZ S.A.), de la empresa belga Tractebel, cuenta con dos plantas: planta de fuerza Ilo 1, con potencia efectiva de 207 MW, fue adquirida por SPCC y solo abastece a esta empresa opera con petróleo residual y diesel 2; y la planta de fuerza Ilo 2, termoeléctrica a doble combustión, construida recientemente, que opera a base de carbón, y arranca con diesel 2, la que ha sido diseñada para operar alternativamente con gas y que en total generara 270 MW; ya que en octubre del 2009 fue inaugurada una unidad de 135 MW y la decisión de iniciar la ampliación de la segunda unidad

también de 135 MW, será tomada en el mes de marzo de 2010, luego, cuando SPCC decida la ampliación de la Fundición de Ilo.

La oferta de energía en la actualidad supera a la demanda, incluso en las horas punta. En el Cuadro N° 01, se detalla la producción de energía eléctrica por tipo de servicio y generación en la Región Moquegua; el año 2006, se produjo 1400 Giga watt/hora.

Pero en busca del desarrollo no se puede depender exclusivamente de la energía eléctrica, en ese sentido, las voces de los líderes de las regiones del sur vienen haciendo realidad el tendido del gasoducto sur y garantizando los volúmenes necesarios para las próximas décadas. En el sur del país, Ilo es una de las ciudades destino del gasoducto, y con grandes probabilidades de que se instale en la provincia la industria petroquímica.

Agua potable y alcantarillado

La ciudad de Moquegua es abastecida por la Entidad Prestadora de Servicio de Agua Potable y Alcantarillado de Moquegua S.A., EPS Moquegua S. R. Ltda.

CUADRO N° 02

Servicio prestado por EPS Moquegua

Población servida de agua potable	Población servida de alcantarillado	Conexiones totales de agua potable	Conexiones activas de agua potable	Conexiones c/medidor leído	Conexiones totales de alcantarillado
33 767	S. I.	17 342	15 096	4 200	15 317

Fuente: SUNASS-Directorio de las EPS-2010.

La ciudad de Ilo es abastecida por la Entidad Prestadora de Servicios de Saneamiento Ilo S. A., EPS Ilo S. A.

CUADRO N° 03

Servicio prestado por EPS Ilo

Población servida de agua potable	Población servida de alcantarillado	Conexiones totales de agua potable	Conexiones activas de agua potable	Conexiones c/medidor leído	Conexiones totales de alcantarillado
66 825	77,4 %	21 523	17 118	17 118	17 221

Fuente: SUNASS-Directorio de las EPS-2010.

Según el Censo de Población realizado por el INEI en el 2007, el 58 % de los hogares de la Región Moquegua cuenta con servicio de agua potable. La provincia de Ilo tiene el mayor porcentaje con el 82 % de cobertura, seguida de la de Mariscal Nieto con el 58 % y muy rezagada la provincia de Sánchez Cerro con apenas el 8 % de los hogares con servicio de agua potable.

En la provincia de Mariscal Nieto, los distritos con menor cobertura son: Carumas con 3 % de hogares que cuentan con agua potable y San Cristóbal con 4 % de hogares que tienen este servicio. Cabe resaltar que estos distritos tienen una población mayoritariamente rural.

GRÁFICO 01

Hogares que poseen agua potable

En Moquegua

En Ilo

Fuente: MIM Informa, Año 2, N° 3, Febrero de 2009.

En la provincia de Ilo, a pesar de los altos niveles de cobertura como promedio global, la situación del distrito rural El Algarrobal es crítica, pues no cuenta con servicio de agua potable. Sin embargo, en los distritos de Ilo y Pacocha más del 80 % de hogares cuenta con este servicio.

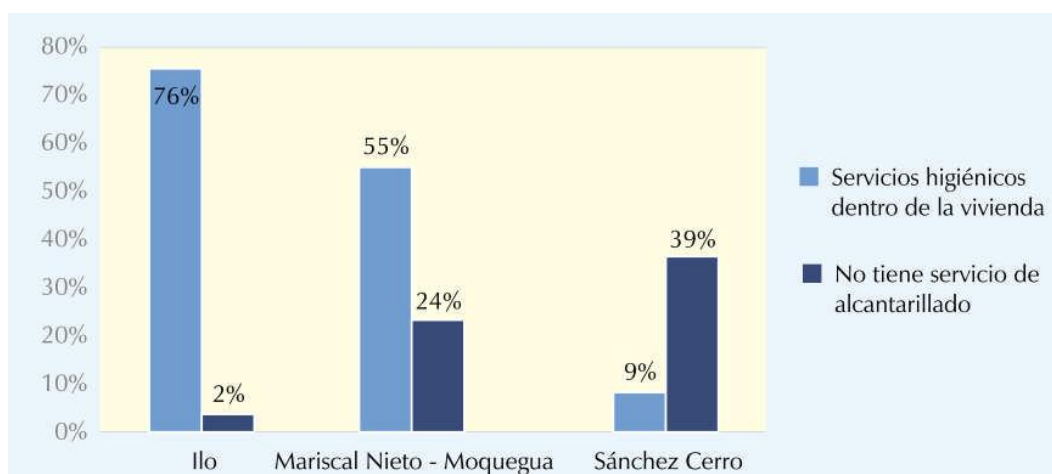
A la luz de estos datos, las municipalidades podrían invertir en el sector para elevar la cobertura de agua potable de las viviendas de la región y contribuir al mejoramiento de la salud y calidad de vida de la población moqueguana.

En la región Moquegua, el 55 % de hogares posee servicios higiénicos conectados a red pública dentro de la vivienda. El 18 % no tiene servicio higiénico alguno y el resto tiene algún tipo de servicios higiénicos precarios.

A nivel provincial, esta situación registra variantes a tomar en cuenta. En Ilo, el 76 % de hogares tiene servicios higiénicos conectados a red pública dentro de la vivienda. En Mariscal Nieto el 55 % y en Sánchez Cerro el 9 % de hogares.

GRÁFICO N° 02

Hogares de las provincias de Moquegua que poseen alcantarillado



Fuente: MIM Informa, Año 2, N° 3, Febrero de 2009.

De otro lado, la provincia de Sánchez Cerro tiene la más alta proporción de hogares sin servicios higiénicos (39 %), concentrándose esta población principalmente en el área rural. Seguidamente se ubica la provincia de Mariscal Nieto, con 24 % y, finalmente, Ilo con 2 % de hogares sin servicios higiénicos. Tanto el servicio de agua potable como el de alcantarillado son esenciales para la salud pública, lo cual amerita una especial atención de los gobiernos municipales para lograr una mayor

cobertura de servicios de saneamiento, y así garantizar la salud de la población moqueguana tanto en cantidad como en calidad (MIM Informa, Año 2, N° 3, Febrero de 2009).

Aeropuertos

La Región Moquegua cuenta con dos aeropuertos que tienen las medidas de estándares reglamentarios nacionales de aeronavegación:

- Aeropuerto “Hernán Turcke Podestá”, ubicado en Alto de la Villa-Moquegua, con una pista asfaltada de 1 800 m x 30 m.
- Aeropuerto de la Provincia de Ilo ubicado en la Pampa del Palo, con una pista de aterrizaje asfaltada de 2 512 m x 45 m. Se encuentra administrado por CORPAC.

El aeropuerto de Moquegua puede recibir hasta aviones FOKKER-28, mientras el aeropuerto de Ilo hasta aviones B 727-200, pero no son utilizados con fines comerciales debido al alto costo que representa para las compañías de aviación, siendo cubierta la demanda con la atención en los aeropuertos de Tacna y Arequipa. En la Región se cuenta también con 02 aeródromos con pistas asfaltadas para recibir avionetas, de propiedad de la empresa Southern.

Vías férreas y trenes

La región cuenta con una red ferroviaria privada de la empresa privada Southern, que comunica los centros mineros de Toquepala (Tacna) y Cuajone (Moquegua) con la Fundición y la Refinería ubicadas en el puerto de Ilo. Realiza transporte exclusivo de material minero. Se estima que el material promedio transportado diariamente es de 3 840 T. Esta vía consta de 257,8 Km e incluye la vía utilizada en sus actividades de explotación.

Estas vías tienden potencial para integrarse eventualmente con el ferrocarril de Puno, viabilizando el transporte multimodal y abaratando costos.

Puertos y muelles

En la Provincia de Ilo se encuentra uno de los terminales portuarios más importantes del país. En 1970 se integró a la red de terminales de la Empresa de Puertos S.A. (ENAPU) como puerto de atraque directo. Esta infraestructura tiene las características siguientes:

1. Posee un muelle de atraque tipo espigón antisísmico, de 302 m de largo por 27 m de ancho, con un calado promedio de 36 pies.

2. Desembarcadero de concreto armado de 71,90 m de largo por 23 m de ancho.
3. Tiene cuatro atracaderos: 02 para buques de 20 000 T y 02 para buques de 30 000 T.
4. Área de embarque y desembarque de 8,154 m².
5. Malecón de atraque operativo: puede recibir naves de hasta 34 000 T de peso muerto.
6. Área de almacenamiento techada de 10 174 m² y un área sin techo de 38 360 m².
7. Sistema portuario de uso múltiple, multipropósito.

El muelle es de Atraque Directo, del tipo Espigón, con una construcción de plataforma y pilotes de Concreto Armado. Los muelles cuentan con suministro de Agua y de Energía Eléctrica.

CUADRO N° 04

Amarraderos del muelle de ENAPU

Amarraderos	Profundidad	Longitud	Capacidad DWT
- Amarradero 1 - A	36 pies	200 m	35
- Amarradero 1 - B	36 pies	200 m	35
- Amarradero 1 - C	16 pies	100 m	20
- Amarradero 1 - D	27 pies	100 m	20
- Rampa de desembarco	12 pies	60 m	

Según la memoria 2008 de Gestión Institucional de ENAPU S. A., el tráfico de naves en el puerto de Ilo, para el año 2008 fue de 82 naves de alto bordo y 257 naves menores. La carga movilizada en el 2008 fue de 438 389 toneladas y utilizó 34 860 contenedores. En el 2009, el tráfico bajó a 43 naves de alto bordo y 135 de naves menores, la carga movilizada también bajó a 240 1 13TM y 9 655 contenedores, al parecer debido a la crisis internacional. En enero de 2010 atracaron 2 naves de alto bordo, movilizand o 776 contenedores y 9 583TM de carga. El puerto de Ilo, según Latin Bussines Chronicle, figura en el primer lugar del ranking de los 50 puertos con mayor crecimiento porcentual en la región de América Latina durante el 2008.

CUADRO N° 05

Instalaciones del terminal portuario de Ilo

Instalaciones		Uso	Capacidad	Área
Almacenes	ALMACÉN N° 1	Mercadería general	3 000 T	1 634 m ²
	ZONA N° 5 (*)	Vehículos, Mercadería General, Graneles	22 950 T	8540 m ²
Zonas	ZONA N° 1	Mercadería General, Contenedores Llenos y Vacíos.	2 755 T	1 200 m ²
	ZONA N° 2	Mercadería General, Contenedores Llenos y Vacíos.	11 019 T	4 800 m ²
	ZONA N° 3	Mercadería General, Contenedores Llenos y Vacíos.	27 549 T	11 000 m ²
	ZONA N° 4	Vehículos y Granos	26 310 T	11 360 m ²
	ZONA N° 6 (**)	Mercadería General y Contenedores Vacíos	10 000 T	10 000 m ²

(*) Zona acondicionada como Recinto Especial para almacenar Carga Peligrosa, y autorizado por la Autoridad Marítima.

(**) Zona afirmada sin pavimentar.

CUADRO N° 06

Capacidad de Manipuleo

Equipo	Capacidad	Cantidad
07 TRACTORES	2 270 T	7
11 ELEVADORES DE HORQUILLA	20 000 T	1
	13 500 T	1
	2 800 T	3
	2 270 T	3
	2 200 T	3
01 GRÚA	18 T	1
02 PORTACONTENEDOR	40 T	2
01 GRÚA PORTACONTENEDOR	45 T	1
04 TRACTOR TRAILER	40 T	4
33 VAGONETAS	2,5 a 30 T	33
02 BALANZAS CAMIONERAS	100 T	2
01 GRUPO ELECTRÓGENO	80 KW	1

CUADRO N° 07

Estadística del terminal portuario de Ilo

AÑOS	NAVES		CARGA	TEU
	ALTO BORDO	MENORES	T	
2000	84	135	270 807	7 050
2001	62	149	142 385	4 659
2002	90	507	275 103	6 200
2003	49	705	137 807	4 772
2004	37	412	176 109	75
2005	31	289	139 228	1 321
2006	49	171	246 758	16 573
2007	56	196	301 612	23 128
2008	82	257	438 389	34 860

Fuente: Memoria de Gestión Institucional 2008 ENAPU S.A.

Se dispone de dos muelles privados en la Región: Uno de propiedad de la empresa Southern, con equipamiento para realizar desembarques de equipos pesados de gran volumen y embarques de su cobre procesado. Su capacidad es de 78 000 T, cuenta con un espigón de 160 m de largo y 18,2 m de ancho. Ocasionalmente brinda servicios de carga a terceros. El otro es el muelle de ENERSUR, ubicado al sur del puerto de Ilo, a 25 Km de la ciudad, es el muelle con mayor profundidad a nivel nacional, con 66 pies de calado y con capacidad para naves tipo PANAMAX y CAPESIZE. Actualmente maniobra con HANDYMAX para la recepción de carbón con sistema automático; la operación del muelle se realiza con fajas de transferencia de ida y vuelta con capacidades de 1 400 T/hora. El largo de este muelle es de 1 250 m, operando alrededor de 7 veces al año en los procesos de descarga de su insumo, el carbón de piedra.

Ilo además cuenta con tres terminales de Multiboyas Especializados, el primero de ellos ubicado en Bahía Tablones (SCC); el segundo en la Bahía de Ilo (Consortio Terminales); y el tercero ubicado en la Bahía de Cata-Cata (TRAMARSA); utilizados para el manipuleo de carga líquida; como petróleo, aceite de pescado, etc.

El terminal no cuenta con faja transportadora, ni rampa Roll On Off comercial para naves de alto bordo. Así mismo, carece de sistema para contenedores refrigerados.

Carreteras

La región Moquegua posee tres ejes viales y un corredor vial de importancia:

- La carretera Binacional, que une el puerto de Ilo con Puno y con la ciudad de la Paz (Bolivia). Esta vía se utiliza por debajo de su capacidad.
- La vía Panamericana que une a Ilo con Tacna, Arequipa y el resto de regiones de la Costa.
- La Carretera Costanera Sur que integra Ilo con Tacna y desde allí con Chile. El tramo Punta de Bombón–Fundición–Ilo, integra el eje con Mollendo y Matarani, y está próximo a iniciar su construcción (ha sido firmado el contrato en marzo del 2010 con el CONSORCIO OBRAINSA–ILO). En el futuro debe conectarse con Camaná y la carretera Panamericana, acercando a Ilo a la capital de la república.
- El Corredor Vial Interoceánico Perú–Brasil. Consiste en la construcción, rehabilitación y mejoramiento de los tramos que conforman la vía que va desde Iñapari en Madre de Dios, para llegar a tres puertos marítimos del sur del Perú en el Océano Pacífico (Marcona, Matarani e Ilo). La construcción de esta carretera es considerada fundamental para el Eje Perú–Brasil–Bolivia.

Comunicaciones

Los sistemas de comunicación en la Región son insuficientes. Moquegua cuenta con el servicio de telefonía fija e Internet a cargo de la Empresa Telefónica del Perú, que se ha incrementado entre el año 2001 al 2007 en un 69,5 %, llegando a 13 371 líneas de telefonía fija básica. En el servicio de teléfonos móviles se tiene tres proveedores (Telefónica Móvil, Claro y Nextel); la cobertura y acceso a este servicio se ha masificado; no obstante que sólo atiende las principales ciudades, tales como Ilo y Moquegua, habiendo mostrado un incremento exponencial, pues de 7 613 teléfonos móviles en el año 2002, en el año 2007 se llegó a 122 256 líneas móviles. Sin embargo, en la provincia de Sánchez Cerro, la mayoría de distritos solo cuenta con una cabina telefónica pública. Se estima que los hogares que cuentan con teléfono fijo son alrededor del 24,1 %.

CUADRO N° 08

Cantidad de líneas en servicio de telefonía fija y móvil de la región Moquegua 2002- 2007

Líneas en servicio	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Telefonía fija básica	7 890	8 082	9 061	9 855	10 970	12 025	13 371
Telefonía móvil		7 613	13 027	24 332	42 060	73 378	122 256

Fuente: Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC)

La Región cuenta con 39 radioemisoras privadas, con 13 retransmisoras y 3 emisoras de televisión, además de servicio de cable local y nacional. Actualmente, en Moquegua se edita un diario y varias publicaciones periódicas.

Existen 16 agencias de SERPOST en diversas localidades de Moquegua.

Servicios financieros

En la Región existen las siguientes instituciones financieras: Banco de la Nación, BCP, Banco Continental BBVA, Banco del Trabajo, ScotiaBank y el Banco Interbank. Asimismo operan entidades no bancarias como la Caja Municipal de Arequipa, la Caja Municipal de Tacna, la EDYPIME CREAM Tacna, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Santa Catalina y las cooperativas de los trabajadores de SCC. Estas entidades financieras se encuentran localizadas mayormente en las ciudades de Ilo y Moquegua. En la provincia de Sánchez Cerro sólo opera el Banco de la Nación.

Del análisis de los depósitos y créditos en la banca múltiple de la región de Moquegua, se concluye que existe una mayor cantidad de depósitos en relación a los créditos directos otorgados por la Banca establecida, lo que nos indica, que no se aprovecha el ahorro para capitalizar la región.

CUADRO N° 09

Depósitos y créditos directos en la banca múltiple de la región Moquegua 2001 -2007 (miles de nuevos soles)

AÑOS	Depósito a la vista	Depósito de ahorro	Depósito a plazo	Total Depósitos	Créditos directos
2001	18 419	56 529	71 421	146 369	84 620
2002	31 073	66 427	69 300	166 800	149 183
2003	22 455	66 045	63 840	152 340	116 920
2004	29 244	63 106	64 423	156 773	78 235

2005	82 481	78 695	81 800	242 976	90 929
2006	103 637	88 002	107 741	299 380	134 375
2007	117 658	106 435	116 989	341 082	291 309

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP

Servicios para la exportación

La Región cuenta con una infraestructura favorable para el desarrollo exportador. A 7,6 Km del puerto de Ilo (153,6 Km del Puerto de Matarani y 139 Km del aeropuerto de Tacna) se localiza el Centro de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios-CETICOS, donde cualquier inversionista puede localizarse gozando de total exoneración tributaria para el ingreso de sus mercancías.

CETICOS Ilo, cuenta con un total de 163,5 Ha, de las cuales 16 están totalmente habilitadas (10 % del total) y 147,5 están dispuestas para futuras ampliaciones. Del total habilitado, un 42,92 % está ocupado por áreas de servicios, pistas, veredas, oficinas administrativas, casa de máquinas; un 39,79 % lo ocupan los usuarios y las empresas supervisoras que equivalen a 4 lotes; y un 17,29 % se encuentra totalmente libre, lo que representa 9 lotes de diversas dimensiones.

CETICOS ILO cuenta con los siguientes servicios:

- Un montacargas de 9 y 4 T de capacidad de carga; así como balanzas de 60T y 500 Kg;
- Stacker para movilizar contenedores;
- 02 grupos electrógenos de emergencia de 1 MW cada uno;
- 01 oficina de ADUANAS;
- Áreas recreativas, un auditorio, cafeterías y servicio de vigilancia; entre otros.

Es importante mencionar que el aeropuerto de Ilo está ubicado a 800 metros de estas instalaciones.

En la infraestructura habilitada de CETICOS Ilo, operan 14 empresas relacionadas con la reparación y reacondicionamiento de vehículos usados, almacenamiento de mercancías, producción y entidades verificadoras, las cuales están ocupando 20 lotes, superando los obstáculos de una estructura legal condicionada, limitada y restrictiva a la inversión privada.

Una limitación sustantiva es que el desarrollo de la cadena logística y de servicios para importación-exportación, en la que CETICOS Ilo está articulado. En el mercado de servicio portuario, el terminal portuario de

ENAPU S. A. se encuentra subutilizado, pues no cuenta con demanda de carga, la causa principal son los costos más altos, en comparación con el puerto de Arica y otros puertos nacionales y, por lo tanto, los exportadores e importadores peruanos y bolivianos prefieren otros puertos.

La razón de ello es que el costo del flujo de carga para exportaciones e importaciones, no solo lo determina ENAPU S. A., pues funciona en la modalidad de multi-operador. Dos importantes operadores logísticos del terminal portuario de Ilo son las agencias marítimas y las agencias de aduanas, que influyen significativamente en el costo de los servicios brindados por este medio (las agencias marítimas representan en el litoral del país a las naves y ofrecen servicios de recepción y otros requerimientos, mientras que las agencias de aduanas representan a las empresas importadoras y exportadoras en toda la gestión logística).

El sistema de servicios logístico no se lleva en forma planificada, actuando sus componentes de manera desarticulada.

Es éste uno de los retos a vencer para hacer atractivo a inversionistas y usuarios el sistema CETICOS Ilo.

Otros servicios

La Región cuenta con 08 agencias navieras y 23 Agencias de Aduanas habilitadas en el año 2009, que dan soporte al servicio del comercio exterior. Se puede apreciar en el Cuadro N° 10, la presencia de instituciones públicas y privadas, que son pasibles de recibir donaciones del extranjero. Asimismo, la Cámara de Comercio de Ilo, es la entidad que otorga certificados de origen a los productos de exportación a las empresas que lo requieran para exportar sus productos.

CUADRO N° 10

Agencias de aduanas habilitadas en la jurisdicción de Ilo-2009

Código	RAZÓN SOCIAL
91	Agencias Ransa S. A.
212	Asociación misionera peruano-koreana
294	Scharff agentes afianzados de aduana S. A.
348	Josmar agentes de aduana S. A.
1388	Dahal S. A. C.
2134	Iglesia alianza cristiana y misionera del Perú
2756	Ecoaduanas S. A. C.
3151	Sociedad aduanera del callao S. A.
3458	Programa nacional de asistencia alimentaria –PRONAA
3809	Universidad Nacional de San Agustín M. E.

4060	Petroperu- Petroleos del Perú–M. E. M.
4303	Beagle agentes de aduana S. A.
4385	ENCI Emp. Nac. de Comercialización de insumos M. A.
5663	Cuerpo general de bomberos voluntarios del Perú
5942	Agencia de aduana ultramar S. A.
5997	Asoc. prv. de carac. asist. y aux. PRISMA-Ministerio de Salud
6905	Refinería la pampilla S. A.
7337	Agentes despachadores de aduana Matarani S. A.
7454	Tecnosur S. A.
7779	Gestiones aduaneras Tacna Sociedad Anónima –GATSA
7788	Discovery S. A. agentes de aduana
8372	Municipalidad provincial de Ferreñafe
9029	Caritas del Perú

FUENTE: SUNAT

Corredores Económicos

El concepto de corredores económicos es integral, entendiéndose como el espacio en que interactúan: infraestructura y equipos de comunicación vial, redes de energía y telecomunicaciones; actores económicos de las cadenas productivas y de los servicios a la producción y el comercio; y las políticas, normas y prácticas para la producción, comercio y financiamiento.

Dentro de este sistema, el vial es el fundamental, porque permite el flujo de bienes y personas, y por ende las transacciones económicas y financieras. En este sentido, la carretera interoceánica, posibilitará al puerto de Ilo unirse al puerto de Santos (Brasil) y conectarse con gran facilidad a ciudades del Perú (Puerto Maldonado e Iñapari), del Brasil (Río Branco do Sul, Cuiabá, Sao Paulo) y Bolivia (Pando). Permitirá llegar a un mercado de millones de habitantes y a ellos conectarse con un mercado de millones de habitantes, conformantes de los países del foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC).

Para hacer una reseña de los principales corredores económicos de Moquegua para efectos de su desarrollo exportador, se hace referencia a los caminos que conforman la red vial nacional (1° orden) y los más importantes de la red regional (2° orden), en tanto permiten la articulación con los mercados internacionales.

El Plan Vial Departamental Participativo 2007–2016, formulado por el Gobierno Regional de Moquegua y Provías Departamental–Ministerio de Transporte y Comunicaciones en el año 2005 contiene una detallada identificación de la oferta productiva para cada espacio económico de la Región, así como una identificación de las ciudades intermedias:

- Corredor Económico Panamericana Sur, hacia el sur se dirige a Tacna y Arica (Chile), hacia el norte hacia Arequipa y Camaná, Ica y Lima.
 Tipo de corredor: Primer Orden
 Tipo de superficie: Asfaltada
- Corredor Económico Interoceánico, eje Ilo–Puno–Juliaca–Puerto Maldonado–Inambari con proyección hacia el Oeste a Brasil (estados de Acre y Rondonia) y Bolivia (departamento de Pando).
 Tipo de corredor: Primer Orden
 Tipo de superficie: Gran parte del tramo con vías asfaltadas y afirmadas.
- Corredor Económico Binacional, une Perú con Bolivia.
 Tipo de corredor: Primer Orden
 Tipo de superficie: Asfaltada totalmente
- Corredor Económico Costero Ilo–Tacna
 Tipo de corredor: Primer Orden
 Tipo de superficie: Asfaltado
- Corredor Económico Costero Ilo–Matarani
 Tipo de corredor: Segundo Orden
 Tipo de superficie: Afirmada
- Corredor Económico: Moquegua–Omate–Puquina, continúa hasta Arequipa
 Tipo de corredor: Segundo Orden
 Tipo de superficie: Gran parte del tramo con vías afirmadas y trocha carrozable.
- Corredor Económico: Carumas– Ichuña
 Tipo de corredor: Segundo Orden
 Tipo de superficie: Gran parte del tramo con vías afirmadas y trocha carrozable.
- Corredor Económico La Capilla–Coalaque–Quinistaquillas–San Cristóbal, Cuchumbaya–Torata
 Tipo de corredor: Segundo Orden
 Tipo de superficie: Asfaltado y afirmada.

GRÁFICO N° 03
Infraestructura vial de la Región Moquegua



FUENTE: Plan Vial Departamental Participativo 2007-2016. Gobierno Regional de Moquegua. Provías Departamental, Ministerio de Transporte y Comunicaciones-2005. Plan Estratégico Exportador, PERX Moquegua.

Vale resaltar que la carretera Costanera otorga a la ciudad de Ilo y a su puerto la viabilidad de articularse con Matarani y San Juan de Marcona, constituyendo unidas una plataforma con mayor atractivo para el movimiento de carga nacional e internacional, con lo que Ilo, será la localidad que más provecho saque de estos corredores económicos.

Dinámica productiva y exportadora

Según cifras del Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI, en el periodo comprendido entre los años 2001 y 2008, la Región Moquegua

alcanzó el primer lugar del PBI/per cápita con S/. 10 495 en 2001, ha llegado S/. 14 207 a valores constantes de 1994 y a precios corrientes llegó a S/. 37 760 para el año a 2008; lo que se explica por el valor agregado en el refinamiento de los minerales. Aunque el mismo informe, indica que el crecimiento alcanzado por Moquegua solo fue de 5,5 %, muy por debajo del 9,8 %, que fue el crecimiento del país en el 2008. En el periodo 2001 a 2008, la economía peruana medida a través del Producto Bruto Interno (PBI) a precios constantes de 1994, acumuló un crecimiento de 57,7 %, equivalente a una tasa de crecimiento promedio anual de 6,7 %. En este periodo, ocho regiones del país superaron el crecimiento nacional, mientras que Moquegua solo creció 48,2 %, equivalente a una tasa de crecimiento promedio anual de 5,8 %, por debajo del promedio de crecimiento anual experimentado por el Perú.

Analizando el Producto Bruto Interno por actividades económicas de la región Moquegua en el periodo 2001 a 2007, información estadística proporcionada por el INEI, se aprecia que los sectores que aportan más del 50% están conformados por Minería y Manufactura, los que cada vez adquieren mayor preponderancia; en el año 2001 estos sectores sumaban 53,83 % y en el año 2007 representaban 67,24 % del PBI regional, estos sectores crecen junto con el sector construcción y están ligados al complejo minero metalúrgico de la empresa SCC. El resto de sectores no tienen relevancia en el PBI regional, pues el sector agricultura, caza y silvicultura no llega a 1 %, pesca llegó a 1,53 %; mientras que otros sectores tuvieron un mejor aporte como: Electricidad y agua 4,95 %, Comercio 3,21 %, servicios gubernamentales 3,06 %, Transportes y comunicaciones 1,98 %, y se completa el PBI con otros servicios 6,81 % Restaurantes y hoteles 0,66 %.

CUADRO N° 11

Producto bruto interno por actividades económicas de la región Moquegua 2002-2007
Valores a Precios Corrientes (Miles de nuevos soles)

AÑOS	Agricult., Caza y Silv.	Pesca	Minería	Manufactura	Electricidad y Agua	Construcción	Comercio	Transportes y Comunicaciones	Restaurantes y Hoteles	Servicios Estatales	Otros servicios	TOTAL
2002	54 854	90 850	535 290	742 397	278 922	135 376	118 868	72 229	27 631	106 477	234 330	2 397 224
2003	55 358	60 233	744 453	714 160	299 338	221 278	124 440	78 403	28 555	118 381	264 753	2 709 352
2004	53 516	75 252	1 443 527	1 182 170	339 957	292 152	140 470	86 174	29 868	131 451	284 124	4 058 661
2005	55 526	70 309	1 678 593	1 417 766	305 775	394 139	146 905	93 088	32 011	144 210	315 629	4 653 951
2006	55 086	83 552	2 187 938	1 993 049	306 627	470 674	163 531	100 453	34 451	165 358	354 571	5 915 290
2007	58 078	89 779	2 523 154	1 416 764	290 238	560 454	187 972	116 083	38 860	179 210	399 184	5 859 776

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA - Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

CUADRO N° 12

Distribución relativa del producto bruto interno por actividades económicas de la región Moquegua 2002-2007
Valores a Precios Corrientes (Miles de nuevos soles)

AÑOS	Agricult., Caza y Silv.	Pesca	Minería	Manufactura	Electricidad y Agua	Construcción	Comercio	Transportes y Comunicaciones	Restaurantes y Hoteles	Servicios Estatales	Otros servicios	TOTAL
2002	2,29%	3,79%	22,33%	30,97%	11,64%	5,65%	4,96%	3,01%	1,15%	4,44%	9,78%	100%
2003	2,04%	2,22%	27,48%	26,36%	11,05%	8,17%	4,59%	2,89%	1,05%	4,37%	9,77%	100%
2004	1,32%	1,85%	35,57%	29,13%	8,38%	7,20%	3,46%	2,12%	0,74%	3,24%	7,00%	100%
2005	1,19%	1,51%	36,07%	30,46%	6,57%	8,47%	3,16%	2,00%	0,69%	3,10%	6,78%	100%
2006	0,93%	1,41%	36,99%	33,69%	5,18%	7,96%	2,76%	1,70%	0,58%	2,80%	5,99%	100%
2007	0,99%	1,53%	43,06%	24,18%	4,95%	9,56%	3,21%	1,98%	0,66%	3,06%	6,81%	100%

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA - Dirección Nacional de Cuentas Nacionales ctor Agropecuario

El sub-sector agrícola en la región de Moquegua presenta una característica de monocultivo, donde la alfalfa representa casi el 97 % del volumen de producción en el periodo 2001-2007. El Cuadro N°13 muestra que los volúmenes de producción de los principales productos agrícolas regionales han bajado, mientras que entre el resto de cultivos hay que destacar a la papa, la cebolla, la palta y la uva, los dos últimos ligados a la exportación, con un ligero incremento en plantaciones y producción. Al parecer el Proyecto Especial Pasto Grande, no ha significado un incremento y cambio significativo de la producción agrícola de la región Moquegua.

La Provincia de Ilo produce principalmente olivo en aproximadamente 200 Ha, producción destinada al consumo local, nacional y extranjero (Brasil). Entre el 2001 al 2006 tuvo una producción promedio anual de 648,5 T, mientras que en el año 2007, el Ministerio de Agricultura consigna una producción de 134,5 T de aceituna.

Hay limitada tecnificación y una baja capacidad asociativa en el sector, impidiendo lograr mayores indicadores de producción y productividad y aprovechar las oportunidades de mercado internacional.

En el sub-sector pecuario, la producción de carne de vacuno creció un 25,1 % del 2001 al 2007, la crianza de porcinos arrojó un crecimiento en la producción de carne de 4,3 %, y en ovino se mantuvo la producción de carne en el periodo analizado.

La producción de carne de pollo, presentó una baja de 65 %. La actividad se practica en pequeñas granjas, con tecnologías atrasadas y la producción está orientada al consumo local. Esta actividad, debe introducir mejoras urgentes para enfrentar la competencia que le significará el ingreso del suroeste brasilero, especializado en producción de carnes.

A pesar de las limitaciones expuestas, las actividades agrícola y pecuaria son fundamentales en la economía regional, y se sustenta principalmente en los cultivos de frutales (vid, palta, olivo, chirimoyo), cultivos de pan llevar (papa, maíz, cebolla, hortalizas) y la explotación de especies de vacunos, porcinos, aves y camélidos sudamericanos.

CUADRO N°13

Volumen de producción de principales productos agrícolas de la región Moquegua. 2001 -2007(Toneladas métricas)

AÑOS	Ajo	Alfalfa	Cebada grano	Cebolla	Frijol grano seco	Haba grano seco	Haba grano verde	Limón	Maíz amarillo duro	Maíz amiláceo
2001	412,00	522 869,00	353,00	434,00	162,00	124,00	1457,00	127,00	197,00	1 102,00
2002	100,00	527 736,00	242,00	1 053,00	206,00	158,00	726,00	117,00	111,00	1 195,00
2003	130,00	492 797,00	164,00	625,00	439,00	80,00	443,00	116,00	177,00	1 145,00
2004	113,20	473 736,00	216,30	1 229,35	111,10	96,90	755,00	136,00	198,40	1 108,40
2005	66,00	443 881,00	241,00	1 374,00	117,00	166,00	558,00	112,00	210,00	1 180,00
2006	73,60	455 526,31	345,96	1 235,20	208,38	244,88	728,84	110,50	125,80	1 006,91
2007	114,80	445 080,68	292,11	1 624,25	325,24	186,45	985,86	99,40	145,78	884,38

AÑOS	Maíz choclo	Manzana	Naranja	Oca	Aceituna	Palta	Papa	Tomate	Trigo	Uva
2001	914,00	572,00	96,00	221,00	557,00	1 688,00	7 055,00	238,00	244,00	1 115,00
2002	1 105,00	519,00	110,00	181,00	820,00	1 884,00	6 965,00	175,00	241,00	1 107,00
2003	1 534,00	450,00	137,00	179,00	1 006,00	1 981,00	6 237,00	265,00	139,00	1 042,00
2004	1 636,00	397,00	128,00	326,50	510,00	1 383,00	6 983,50	162,00	154,52	1 260,00
2005	1 253,00	475,00	146,00	183,00	471,00	1 996,00	8 429,00	221,00	254,00	1 757,00
2006	1 591,30	446,46	129,50	145,25	527,10	1 871,35	6 915,46	51,80	217,72	1 677,20
2007	1 886,70	416,93	118,93	110,50	134,50	2 004,55	7 588,01	154,00	182,77	2 067,83

Fuente: Ministerio de Agricultura - Dirección General de Información Agraria.

Es importante ampliar la producción de los principales cultivos permanentes de la región, aprovechando las condiciones climáticas favorables para el desarrollo de vid, olivo, chirimoya y palta, que adquieren importancia por las enormes perspectivas que se abren con la finalización de las carreteras, que conectarán con mercados de más de 5 millones de habitantes. Los mercados de destino de estos productos son principalmente Brasil y Chile.

La industria vitivinícola representa para la Región Moquegua uno de los principales pilares de desarrollo, por lo que a través de las distintas actividades de producción y desarrollo se viene fortaleciendo esta actividad en los distintos valles de Omate, Quinistaquillas, Moquegua e Ilo, orientados a recuperar el liderazgo que tenía la Región como principal productor de piscos y vinos de alta calidad. Años atrás, la actividad significó el principal sostén de la economía de los pobladores de Moquegua, pero se vio gravemente afectada principalmente por la existencia de plagas en los cultivos, el desborde de los ríos, los efectos del fenómeno de El Niño, la descapitalización, la contaminación de las aguas y la adulteración de productos. Actualmente existen alrededor de 30 bodegas.

Sector Minero

Iniciamos con el análisis del **cobre**, por su importancia para la región Moquegua. Durante el 2008, la producción nacional de cobre alcanzó record, llegando a 1 268 867 de toneladas métricas finas (TMF), con un incremento de 6,5 % respecto a las 1 190 281 TMF producidas durante el 2007, llegando a ser el tercer productor del metal rojo, después de Chile (5 600 000 TMF) y EEUU (1 310 000TMF). En el plano nacional, Moquegua ha quedado como la tercera región productora de cobre en el Perú (detrás de Ancash y Arequipa) con 206 442 T, no obstante el record alcanzado en los últimos 11 años.

Según el anuario del Ministerio de energía y Minas, la exportación anual de cobre (US\$ 7 663 millones) en el 2008 evidencia un crecimiento de 5,8 % respecto al año 2007 (US\$ 7 241 millones), a pesar de la caída sostenida en las cotizaciones del metal durante el segundo semestre del año (-45,4 % en diciembre respecto al mismo mes del año anterior). Por otro lado, los meses de abril y mayo muestran los picos más altos, registrando un valor de exportación que llega a los US\$ 819 y US\$ 828 millones respectivamente, lo cual guarda relación al buen momento que registraban los precios de exportación del rojo metal (3,59 US\$/libra y 3,47 US\$/libra respectivamente), siendo estos los más altos del periodo.

La Región Moquegua cuenta con un enorme potencial, en el año 2007 según el anuario mencionado tiene un acumulado de reservas probadas de cobre que llegan a 5 855 257 TMF, solo superada por Tacna (13 035 741 TMF) y Apurímac (7 998 001TMF). El proyecto Quellaveco se estima debe iniciar operaciones en el año 2014.

En lo relativo al **oro**, según datos preliminares del Ministerio de Energía y Minas, el Perú alcanzó en el 2008, una producción de 5 873 miles de onzas troy, ubicándose en el quinto lugar en la producción mundial. La región Moquegua se encuentra en sexto lugar con 153 miles de onzas troy, siendo superada por Cajamarca (1 844), La Libertad (1 838), Madre de Dios (540), Arequipa (519) y Ancash (404). Respecto a la exportación del oro, en el año 2008, esta ascendió a la suma de US\$ 5 588 millones y en el año anterior fue de US\$ 4 157 millones, teniéndose un crecimiento de 34,4 %. La región Moquegua no presentaba reservas probadas significativas en este metal.

En lo referente a la **plata**, el Perú logró en el 2008 un nuevo record en su producción, llegando a 118 505 miles de onzas finas, y afianzándose como el primer productor del mundo. La región Moquegua se encuentra en octavo lugar nacional con 3 943 miles de onzas finas. En el 2008, la exportación anual de plata del Perú, ascendió a US\$ 595 millones, creciendo en 10,8 % respecto a su similar periodo en el año 2007. En forma similar que el oro, Moquegua no evidenciaba reservas probadas significativas en este metal.

CUADRO N° 14

Producción de cobre, plata, oro y molibdeno de la región Moquegua 2001-2007
(Kilogramo de contenido fino)

METALES	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
COBRE (*)	165138	168 067	184 528	194 390	163 660	174 399	182 120
PLATA	0	67 128	78 450	92 178	84 628	81 908	117 686
ORO	0	1 754 151	3 354 549	4 109 585	10 759 850	6 587 613	5 274 701
MOLIBDENO	4 252 286	3 901 173	4 874 858	4 657 087	5 278 960	3 521 904	3 821 117

Nota: Corresponde al contenido fino de los concentrados.

() Expresado en Toneladas métricas*

Fuente: Ministerio de Energía y Minas - Dirección General de Minería.

Otro metal importante de la región es **Molibdeno** que en el 2008 totalizó a nivel nacional producción de 16 721 TMF, lo que representa una disminución de 0,4 % en comparación al año 2007. En el 2008, la exportación anual de molibdeno del país llegó a US\$ 1 079 millones, creciendo en 10,0

% respecto a su similar periodo en el año 2007. Moquegua según el anuario del MENIN tiene un acumulado de reservas probadas de 194 467 TMF.

El complejo minero de SCC, enlaza a las operaciones en mina con la Fundición de Ilo, donde se procesan los concentrados de cobre procedentes de Cuajone, Toquepala y otras minas nacionales y extranjeras. El principal producto de la fundición de Ilo es el cobre blíster, con una ley típica de 99,3 % de cobre, 350 gr/T de plata y 0,6 gr/T de oro, y un peso promedio de 800 Kg. Además, la Fundición cuenta con una planta de ácido sulfúrico, que según el reporte mensual de producción de ácido sulfúrico de Southern, en el año 2005 fue de 369 446,9 T. SCC adquirió la Refinería que permite refinar el cobre hasta alcanzar en los cátodos de cobre electrolítico con una pureza mayor a 99,99 %.

El sub-sector minero, se constituye en el principal rubro exportador de Moquegua y constituye del 96 al 97 % del valor total de las exportaciones. El 30 % del territorio se encuentra en condición de denuncia o concesión minera, y el 3,4 % de la PEA se encuentra asimilada por el sector.

Las operaciones mineras en la región se desarrollan en tres niveles:

1. La gran minería, realizada por Southern que explota la mina de Cuajone, operativa desde el año 1975,
2. La mediana minería, representada por la empresa Aruntani SAC que explota lamina Santa Rosa donde se obtiene oro y plata, residuos de zinc y tierra diatomita, y
3. La pequeña minería, compuesta por pequeñas unidades de producción que explotan de manera artesanal minerales no metálicos como yeso, arcilla, marmolina, etc.

Quellaveco es el principal proyecto minero de la región. Tiene reservas mineras de 974 millones de T, con una ley promedio de 0,63 en cobre y 0,02 % de molibdeno. Este yacimiento está en la quebrada de Asana a 50 Km de Moquegua entre 3 500 y 4 000 m.s.n.m., se encuentra a cargo de la empresa Minera Anglo American Quellaveco, estimándose una vida útil de 44 años, con un proceso de flotación convencional destinado a tratar 64 mil toneladas métricas. Se estima que la puesta en operación del proyecto generará, aproximadamente 4 mil puestos de trabajo en la etapa de construcción, 600 empleos directos y 3 000 empleos indirectos durante la operación de la mina.

Existen otros proyectos que se encuentran en la etapa de estudios definitivos, tales como los proyectos Tucari y Pampa de Cobre-Chapi.

Otras actividades manufactureras muy ligadas al sector minero de la Región son: fundición de cobre y refinado electrolítico de cobre, que permite separar metales del cobre blíster y obtener plata, oro y molibdeno.

La actividad minera compite con la otras actividades por el recurso agua, frente a una conciencia creciente de las poblaciones a mantener su derecho al uso del recurso, especialmente para la agricultura (altamente ineficiente en su uso), siendo foco de conflictos socio-ambientales en los últimos años y dificultades para la entrega de licencia social, lo que se agudiza frente a los efectos del cambio climático que empiezan a sentirse. Además, ésta actividad, comparativamente genera muy pocos puestos de trabajo y tiene una vida relativamente corta.

Sector Pesquero

El segundo rubro de importancia para la exportación, está constituido por la harina y aceite de pescado. Sin embargo, en el año 2005 sólo representó el 4,5 % del total exportado por la Región. Poco se ha desarrollado este sector a pesar de las ventajas comparativas con las que cuenta. Sin embargo, en la Provincia de Ilo, el dinamismo de las actividades locales depende del sector pesquero, siendo un factor preponderante en su movimiento económico.

Según los datos de la Oficina General de Tecnología de la Información y Estadística del Ministerio de la producción, se estima que el desembarque de recursos marítimos para el 2007 en el Puerto de Ilo fue de 528 766 toneladas métricas brutas (TMB), que representa el 4,92 % y 7,76 % del desembarque para consumo humano directo y consumo humano indirecto del desembarque nacional. Dicho comportamiento ha sido oscilante, pero con un incremento del desembarque en más del 400 % en los diez años analizados desde el año 1998 al 2007.

La producción de harina cruda de pescado en el año 2007 llegó a 111 430 TMB, que representó el 7,96 % de la producción nacional.

CUADRO N° 15

**Desembarque de recursos marítimos para consumo humano directo e indirecto por el puerto de Ilo
1998 -2007 (Tonelada Métrica Bruta)**

CONSUMO HUMANO	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
DIRECTO	9 862	9 550	4 889	10 618	14 096	64 277	52 140	42 635	57 723	56 183
INDIRECTO	200 641	307 583	270 513	219 174	908 569	144 576	546 511	442 708	461 810	472 434
CONTINENTAL				100	175	200	234	123	202	149
TOTAL	210 503	317 133	275 402	229 892	922 840	209 053	598 885	485 466	519 735	528 766

Fuente: Ministerio de la Producción - Oficina General de Tecnología de la Información y Estadística.

CUADRO N° 16

Producción de productos en base a pescados y mariscos del puerto de Ilo 1997-2007 (Tonelada métrica bruta)

TIPO DE PRODUCTO	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Aceite crudo de pescado	24 548	2 506	12 056	14 826	7 811	26 012	3 718	13 805	15 150	11 624	14 556
Harina de pescado^(*)	161 905	44 569	73 911	62 644	52 488	213 564	34 674	123 192	101 493	108 471	111 430
Enlatado de pescados y mariscos	697	326	56	572	961	599	2 881	1 406	2 252	2 285	1 795
Congelados pescados y mariscos	63	16	15	37	1249	968	1 101	1 291	1 930	1 257	974

A partir de 1997 las cifras han sido revisadas y actualizadas por el Ministerio de la Producción.

() No incluye harina residual*

Fuente: Ministerio de la Producción - Oficina General de Tecnología de la Información y Estadística. En lo relativo a la producción de aceite de pescado en el mismo año sumó la cantidad de 14 556 TMB, significando un 4,70 % del nivel nacional, en el rubro de enlatado de pescados y mariscos; en el año 2007 se obtuvo 1 725 TMB, que significó el 2,13 % respecto a la producción nacional.

En el Cuadro N° 15, se muestra que la producción de pesca continental llegó en el año 2007 a 149 TMB. El principal recurso hidrobiológico que se pesca es la trucha, actividad que está experimentando un continuo crecimiento, debido al sembrado de trucha en los siguientes cuerpos de agua: Embalse Pasto Grande, Laguna Toro Bravo, Laguna de Bolsón, Laguna de Jucumarini, Río Chilota y el Estanque Humalso.

La pesca para harina y aceite de pescado se basa casi en su totalidad en la anchoveta (97 % en promedio), habiendo disminuido la utilización de especies como jurel, sardina y caballa. Para la elaboración de conservas, los recursos más utilizados son el machete, la sardina y la caballa, mientras que para el congelado las especies más capturadas son el caracol, la caballa y la pota (Cuadro N° 16).

Los productos pesqueros de exportación que ofrece Moquegua son pescado congelado, harina y aceite de pescado, pulpos, jibias, calamares, potas, locos y otros moluscos. Los mercados de destino para estos productos son Países Bajos, Estados Unidos, Chile, Japón, China, Alemania, Filipinas, España, Bélgica y Tailandia entre otros países.

En la provincia de Ilo, existen 13 plantas de procesamiento, 07 fábricas de harina y aceite de pescado, 03 de conserva de pescado y 03 de productos congelados.

En Ilo existen dos organizaciones a las que se les ha otorgado áreas marinas para el manejo acuícola, la Asociación de pescadores Artesanales Pioneros del Sur (APASPI) que participa en convenio con IMARPE y la Dirección Regional de Producción en una experiencia piloto en la zona de Pocoma, con fines de investigación y explotación de recursos bentónicos, y la Asociación de Pescadores Artesanales y Buzos a Pulmón del puerto de Ilo (AUPABPPI).

Sector Manufactura

En Moquegua la principal industria es la alimentaria, con una contribución de 31 % en el año 2004. Le siguen la industria química (18 %), y la industria de textiles y cuero (16 %), los cuales se mantienen estables con poco crecimiento en los últimos años.

Al año 2005, en la Región sobresalen dos sectores (véase el cuadro N°17):

- El sector fabril primario (23 %) incluye las actividades productivas de: harina y conservas de pescado (7,3 %), transformación de metales preciosos y no ferrosos (5,9 %), refinación de petróleo (5,5 %),

- transformación de productos cárnicos (3,5 %) y refinerías de azúcar (1 %).
- El sector fabril no primario (77 %) conformado por:
 - i. Bienes de consumo (46,6 %): artículos de papel y cartón, tejidos y artículos de punto y ganchillo, bebidas malteadas y de malta y otras industrias manufactureras;
 - ii. Bienes Intermedios (27,4 %): actividades de impresión, productos metálicos para uso estructural, sustancias químicas básicas, productos de arcilla y cerámica no refractaria para uso estructural;
 - iii. Bienes de capital (2,9 %): aparatos de distribución de control de energía eléctrica, otros tipos de maquinaria de uso general, motores, turbinas, equipos para aeronaves, vehículos automotores y bicicletas.

CUADRO N° 17:

Estructura de la Industria Manufacturera de Moquegua

Nº	CLASE DE ACTIVIDADES	ESTRUCTURA PORCENTUAL %		
		2002	2003	2004
1	Industria Alimentaria	31,6 %	31,2 %	30,9 %
2	Industria Textil y Cuero	14,8 %	15,3 %	15,8 %
3	Fabricación de Muebles de madera y metal	3,4 %	3,2 %	3,5 %
4	Industria del Papel.	6,8 %	6,9 %	7,2 %
5	Industria Química.	17,5 %	17,5 %	17,1 %
6	Fabricación de Productos no metálicos.	7,4 %	7,6 %	7,9 %
7	Industrias metálicas básicas.	8,0 %	8,1 %	7,7 %
8	Fabricación de productos metálicos.	7,7 %	7,7 %	7,4 %
9	Fabricación de otros productos manufactureros diversos.	2,8 %	2,5 %	2,4 %
	TOTAL	100 %	100 %	100 %

Fuente: INEI - Perú Compendio Estadístico 2005

Las empresas manufactureras que vienen desarrollando sus actividades en la Región Moquegua son un total de 416. Destacan las actividades de: panadería con el 32,7 %, productos metálicos (14,9 %), fabricación de puertas (7,4 %), fabricación de ventanas y marcos (7,3 %), fabricación de otros productos de madera (6,5 %), e impresión en general (4,6 %).

El sector manufacturero genera alrededor de 2 142 puestos de trabajo, siendo el promedio de trabajadores por empresa de 1 a 5 personas, excepto las actividades como la producción de harina y conservas de

pescado, donde la cantidad es mayor. La actividad que mayor cantidad de puestos de trabajo genera es la panadería (22,7 %).

Sector Turismo

En el 2004, el flujo de turistas que recibió Moquegua, según la Encuesta Mensual de Establecimientos de Hospedaje del INEI, fue de 66 735 visitantes; de los cuales 61 502 fueron nacionales y 5 233 extranjeros, siendo de ésta manera la Región menos visitada después de Huancavelica al representar el 0,46 % de la afluencia nacional. El comportamiento de las visitas a la Región ha sido fluctuante, sin gran crecimiento ni sostenibilidad.

El comportamiento del sub sector turismo, puede medirse por la cantidad de pernoctaciones en establecimientos de hospedaje; en el Cuadro N° 18, según cifras del MINCETUR, en la región Moquegua se ha tenido un crecimiento de 31,6 % en las pernoctaciones durante el periodo analizado, que ha sido menor al crecimiento experimentado por nuestro país, que llegó a 104,8 % y por lo tanto la participación de la región bajo de 0,7 % al 0,4 % en el promedio nacional, que coincide con los datos del INEI.

CUADRO N° 18

Pernoctaciones de huéspedes en los establecimientos de hospedaje colectivo en región Moquegua

AÑOS	2001	2002	2003	2004	2005	2006P1	2007E1
Pernoctaciones	99 853	93 893	90 896	91 210	103 587	125 261	131 426

Fuentes: a) Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). b) Encuesta Mensual de Establecimientos de Hospedaje Colectivo.

Sin embargo, existen importantes oportunidades de aumento de la cantidad de visitantes como consecuencia de aprovechar la Carretera Binacional Ilo–Desaguadero–La Paz (Bolivia) y de la finalización del asfaltado de los tramos de la carretera Interoceánica que conectará Ilo y Moquegua con Iñapari y las ciudades de Porto Velho, Río Branco y Cuiaba, capitales de los estados del suroeste brasilero y limítrofes con el sur del Perú, con la existencia de más de 4 millones de habitantes. Estos ejes insertarían a Moquegua en los circuitos turísticos nacionales e internacionales del sur. La Región se ubica en el Corredor Turístico Arica–Tacna–Moquegua–Puno–Arequipa–Cusco y la Paz; que se viene consolidando como parte del proceso de conformación de la Macro Región Sur.

Si bien el Plan Estratégico Regional de Exportaciones–PERX no incluye el sector turismo, existe una estrecha interrelación entre este sector y la exportación de artesanías. Es también un importante canal de difusión de productos de actual o potencial exportación como son: pisco, moluscos,

palta y olivo. Asimismo, permite una internacionalización de la Región en el sentido que la población local toma conocimiento de manera práctica sobre las características culturales y exigencias de los consumidores de otros países.

Exportaciones regionales directas e indirectas

El desempeño de las exportaciones de la Región Moquegua se analiza teniendo en consideración las siguientes categorías de exportación: directas, indirectas, reembarques y comercio fronterizo.

Se considera como exportaciones directas a las registradas por SUNAT como originarias de Moquegua en el régimen aduanero de exportaciones definitivas, cuya estadística tiene como fuente primaria las Declaraciones Únicas de Aduana-DUA. Recién a partir del año 2000 se viene registrando el origen departamental de los productos en el campo denominado UBIGEO. Sin embargo, no siempre los embarcadores declaran adecuadamente esta información, por lo que se dan casos de que se declaran como originarios de una región productos de otra región, o se declara el origen geográfico de la empresa exportadora y no del producto que se está exportando. Pese a estas limitaciones, es la mejor y más detallada fuente estadística de referencia. La base de datos ordenada por regiones ha sido proporcionada por PROMPEX.

Para efectos del análisis, se ha considerado la información del período 2002-2005 para el comportamiento total y por producto, y la información del año 2005 para el análisis según empresa exportadora y país de destino. Respecto a las exportaciones indirectas, se considera como tales al flujo comercial hacia el exterior de productos originarios de Moquegua, pero exportados a través de operadores de otras regiones o de los turistas extranjeros, que se llevan los productos como parte de su equipaje. La identificación de los productos comprendidos en estas prácticas comerciales se ha realizado analizando las estadísticas sectoriales de producción y a través de las entrevistas y talleres.

Siendo Moquegua una Región cercana a la frontera, tiene diversos productos que se exportan vía comercio fronterizo, por lo que se reseña esta actividad en lo que se refiere a la salida de productos especialmente hacia Chile. Este comercio puede ser tanto formal como informal. Para el caso del comercio fronterizo formal, se puede efectuar bajo dos regímenes aduaneros, uno es el de las exportaciones directas descritas en párrafos anteriores; el otro régimen aduanero es el de menor cuantía (hasta US \$ 2 000) que se registra en las Declaraciones Simplificadas de Exportación.

Las estadísticas de estas declaraciones se reportan en la Web de Aduanas⁴. Respecto al comercio fronterizo informal, es obvio que no existe un registro de tal, por lo que se ha tomado como referencia la información recabada en las entrevistas y talleres.

Finalmente, la categoría de reembarques está referida a productos provenientes de otras regiones que son registradas como provenientes de Moquegua en las estadísticas de Aduana.

Exportaciones Directas

Moquegua es la región, después de Lima y Ancash (aunque no sostenible en el futuro por sustentarse en recursos agotables) con mayor aporte a las exportaciones del país. En el año 2005 representó el 9,5 % del total nacional al exportar por un valor de US\$ 1,621 millones (véase el cuadro N° 11).

CUADRO N° 19

Exportaciones de Moquegua. Periodo 2003-2005

Año	Toneladas Netas	Valor FOB Miles US\$	Variación % Valor FOB	Total Perú Valor FOB Miles US\$	Participación de Moquegua %
2002	580 377	624 823		7 665 208	8,2
2003	491 718	644 127	3,1	9 040 843	7,1
2004	552 626	1 180 148	83,2	12 726 622	9,3
2005	484 179	1 621 315	37,4	17 149 750	9,5

Fuente: SUNAT - PROMPEX

Elaboración: Consorcio SASE-KIPU –PERX MOQUEGUA

En el período 2002–2005 presenta un crecimiento del 159 %, variación muy significativa, que está por encima del también importante crecimiento nacional de las exportaciones, que fue del orden del 124 % para el mismo período. Dicho dinamismo ha permitido que Moquegua mejore su participación en el total nacional, ya que en el año 2002 representó el 8,2 %. El salto cuantitativo se presenta de manera marcada en el año 2004 respecto al 2003.

Exportaciones directas según sectores

El ritmo creciente de las exportaciones de Moquegua se explica esencialmente por el comportamiento de las exportaciones de los derivados del cobre, el molibdeno, la plata y del sub producto ácido sulfúrico; que en los últimos años han representado entre 95,5 % y 96,5 % de las exportaciones totales de la región Moquegua. Debemos precisar que el crecimiento del valor de las exportaciones mineras es producto de las altas cotizaciones

internacionales que alcanzaron estos metales en el mercado internacional; El volumen exportado sólo ha tenido un ligero incremento. La cotización promedio anual del cobre en la Bolsa de Londres en el año 2002 fue de 70,74 centavos de US\$ por libra y en el año 2005 fue de 166,87 centavos de US\$ por libra.

CUADRO Nº 20

EXPORTACIONES DE MOQUEGUA SEGÚN SECTORES Y PRINCIPALES PRODUCTOS
Periodo 2002-2005 / Valor FOB en Miles US\$

Sector/Productos	2002	2003	2004	2005	% del 2005
Sector Minero-Metalúrgico	521 809	591 692	1 116 339	1 548 833	95,5
Cátodos de cobre Refinado	437 914	467 185	781 636	1 086 885	70,2
Concentrados de molibdeno	32 043	47 397	178 576	354 326	22,9
Cobre blister	47 986	45 009	83 476	90 680	5,9
Concentrado de cobre	.	30 251	69 143	9 166	0,6
Plata en bruto	1 083	.	.	4 761	0,3
Selenio en polvo	299	.	2 088	2 629	0,2
Otros productos mineros	2 484	1 849	1 419	386	0,02
Sector Pesca	101641	51 520	63 404	72 241	4,5
Harina de Pescado	92 960	46 515	57 292	61 943	85,7
Grasas y aceite de pescado e hígado	8 403	4 553	5 088	8 170	11,3
Demás jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera	200	120	100	751	1,0
Filetes de pescado excepto de merluza	.	46	24	660	0,9
Otros productos pesqueros	79	286	899	717	1
Sector Agropecuario-Agroindustrial	909	175	196	200	0,02
Aceitunas conservadas provisionalmente impropias para el consumo humano inmediato	106	81	101	132	66,2
Aceitunas preparadas o conservadas, sin congelar	.	.	.	31	15,4
Maíz gigante del Cuzco	.	.	51	30	15,0
Espárragos frescos o refrigerados	.	.	.	7	3,4
Otros productos Agropecuarios-Agroindustriales	803	95	44	0	0,0
Industrias Diversas	464	739	210	40	0,002
Productos industriales varios	464	739	210	40	
TOTAL MOQUEGUA	624 823	644 127	1 180 148	1 621 315	100,0

Fuente: SUNAT - PROMPEX

Elaboración: Consorcio SASE-KIPU

El segundo sector en importancia es el pesquero, con una fuerte contracción en el año 2003 respecto al 2002. Si bien desde el 2004 se viene recuperando,

aun no alcanza los niveles de inicios del período. La contracción dada en el 2003 se explica fundamentalmente por la menor exportación de harina de pescado en valor y volumen, pero en el año 2005 el valor exportado de harina de pescado se incrementó en 58 % respecto al 2004. En este caso, también se ha presentado un incremento del precio promedio internacional de la harina de pescado al pasar de US\$ 624,87/T (cotización de Hamburgo) en 2004 a US\$ 685,83/T en el año 2005, con una tendencia al alza.

Respecto al sector agropecuario, a nivel global su peso en las exportaciones de la región es menor al 1 %. La región de Moquegua exporta básicamente palta y aceituna.

Exportaciones directas según productos

En el año 2005 fueron ocho los productos con valores de exportación superiores al millón de dólares. Algunas características de este grupo de productos son:

- (i) seis pertenecen al sector minero y dos al sector pesca;
- (ii) no es significativo ninguno del sector agropecuario;
- (iii) representan el 99,8 % del valor total exportado;
- (iv) la evolución es variable, en unos productos es creciente y en otros viene disminuyendo respecto a los años previos; se ha contraído;
- (v) se da una alta concentración en un solo producto (los cátodos de cobre representaron el 67 % del total anual).

En el cuadro N° 20 se presentan los principales productos por sector exportados desde Moquegua en el período 2006–2009.

En conjunto, en el año 2009 los derivados de cobre representaron el 96% de las exportaciones totales de la Región y el 76,3 % de las exportaciones del sector minero, son derivados del cobre. El segundo mineral en importancia es el molibdeno, que se exporta como concentrado y llegó a 11,0 %. La diversificación de minerales exportados se complementa con la plata, el selenio, el paladio y el platino y subproductos como el ácido sulfúrico y el sulfato de níquel. En el caso del ácido sulfúrico se aprecia un constante crecimiento de sus exportaciones del 2006 respecto al 2009, elevándose a 1,6 % respecto a derivados de la actividad minera.

En el sector pesca, la harina y aceite de pescado concentraron en el 2009 el 88,14 % de las exportaciones sectoriales. Los otros productos, en especial la papa, el pulpo y los pescados congelados así como las algas, si bien no son representativos, vienen teniendo desde el 2004 un rápido crecimiento. Varios de estos rubros son nuevos ya que en el 2002 no se exportaban. Por

el contrario, han dejado de figurar entre las exportaciones regionales los locos, los caracoles y las conservas de pescado.

Respecto a los productos agropecuarios y agroindustriales, también hay una gran concentración en un solo producto. Las aceitunas representaron el 95,87 % de las exportaciones sectoriales del 2009. La principal partida es la de aceitunas a granel (conservadas provisionalmente) y la segunda partida es la de aceitunas en envases para consumidor final, que recién figuran a partir del año 2004. Los demás productos son muy poco representativos, excepto en el año 2006 en el que se exportó p  prika en polvo por un valor de US\$ 209 500, pero posteriormente se dejó de exportar.

Las exportaciones de gasoil en el 2006 se valorizaron en US\$ 102 387,97 y en el 2005 apenas US\$ 44 mil. Este producto es parte de los bienes con los que se abastece a las naves que arriban al puerto de Ilo. Según el número de partidas arancelarias, el comportamiento es muy fluctuante. En el cuadro N   17 se muestra el crecimiento significativo entre los años 2006 y 2009, para luego contraerse en el 2005. Esto se explica fundamentalmente por las exportaciones de la gran diversidad de alimentos y partes y piezas de máquinas indicadas en el párrafo anterior, pero que no se registran para los años 2007 al 2009.

Exportaciones directas según empresas exportadoras

El número de empresas exportadoras se ha incrementado a partir del año 2003. Al inicio de este período eran 11 las empresas exportadoras y en el 2005 han sido 27. A diferencia del registro de las partidas arancelarias, que presenta inconsistencias, se aprecia que el mayor número de empresas si corresponde a un crecimiento real de empresas exportadoras, aunque la mayoría aun realiza operaciones de bajo monto.

CUADRO N   21
Número de Empresas Exportadoras de Moquegua. Periodo 2001-2005

Año	N�� de empresas exportadoras	Variación %	N�� empresas exportadoras nacional	% de empresas de Moquegua
2001	11		4 290	0,3
2002	11	0,0	4 555	0,2
2003	16	45,5	4 949	0,3
2004	16	0,0	5 348	0,3
2005	27	68,8	5 875	0,5

Fuente: SUNAT - PROMPEX

Elaboración: Consorcio SASE-KIPU –PERX MOQUEGUA

Respecto al número total de empresas a nivel nacional, Moquegua es muy poco representativa, apenas participa con el 0,5 % del total del país (véase

el Cuadro N° 21), aunque presenta un ritmo de crecimiento mayor que el nacional.

Exportaciones directas según países de destino

En lo que concierne a los países de destino de las exportaciones de Moquegua, el mercado es amplio. En el Cuadro N° 22 se presentan los principales mercados de destino de las exportaciones de la Región. En el año 2005 se exportó a un total de 31 países. Los destinos más importantes (Países Bajos, EE.UU., Italia, Chile y China), importan principalmente productos mineros e hidrobiológicos.

CUADRO N° 22
Exportaciones de Moquegua según países de destino y productos por país. Año 2005

N°	PAÍS	Principales Productos	FOB Miles US\$	% Rep del país
1	PAISES BAJOS	Cátodos y blister de cobre, molibdeno y concentrados, aceite de pescado y pota	244 329	15,1
2	ESTADOS UNIDOS	Cátodos de cobre, plata, pescado congelado, aceitunas, partes de compresores, espárragos, creta, sulfuros y polisulfuros.	227 864	14,1
3	ITALIA	Cátodos de cobre y Pota	221 217	13,6
4	CHILE	Cátodos de cobre, minerales de molibdeno, Aceite de pescado, ácido sulfúrico, diesel 2.	180 735	11,1
5	CHINA	Cátodos y blister de cobre , harina de pescado, minerales de molibdeno	174 807	10,8
6	BRASIL	Cátodos de Cobre	163 538	10,1
7	CANADA	Cátodos, concentrados y minerales de Cobre	83 346	5,1
8	TAIWAN (FORMOSA)	Cátodos de Cobre	79 551	4,9
9	REINO UNIDO	Cátodos de Cobre	69 480	4,3
10	JAPON	Cátodos de cobre y Harina de Pescado	49 484	3,1
11	LOS DEMAS PAÍSES	Cátodos de cobre y Harina de Pescado	126 964	7,8
TOTAL			1 621 315	100,0

Fuente: SUNAT - PROMPEX

Elaboración: Consorcio SASE-KIPU

Exportaciones por la Aduana de Ilo

El registro de las exportaciones de la Aduana de Ilo (véase el Cuadro N° 23) se explica mayormente por los embarques que se efectúan en el puerto de Ilo, especialmente de productos mineros que utilizan el muelle de la SCC y, en menor grado, el muelle de ENAPU. En el 2005 respecto al año 2000 ocurrió un incremento de 199 %.

Cuadro N° 23
Exportaciones de ADUANA ILO. Periodo 2000-2005

Año	Valor FOB Mil. US\$	Variación % Valor FOB	Total Perú Valor FOB Miles US\$	Participación % de Aduanas Ilo
2000	722		6 793,67	10,6
2001	652	-9,6	6 956,4	9,4
2002	722,2	10,8	7 665,2	9,4
2003	750,4	3,9	9 021,4	8,3
2004	1 547,1	106,2	12 774,6	12,1
2005	2 162,3	39,8	17 149,8	12,6

Fuente: SUNAT - PROMPEX

Elaboración: Consorcio SASE-KIPU- PERX MOQUEGUA

Exportaciones indirectas

En la estadística elaborada por Aduanas a partir de las Declaraciones Únicas de Aduanas no figura una diversidad de productos hortofrutícolas producidos en la Región Moquegua, o se registran para otras regiones según lo declarado por el exportador. No hay coincidencia entre dichas estadísticas y las de SENASA, que otorga la Certificación Fitosanitaria para los productos agrícolas. En el cuadro N° 24 se presenta el reporte de SENASA a nivel producto para el período 2000–2005.

El único producto que no es originario de Moquegua es el Maíz Blanco, que proviene del Cusco y la empresa exportadora tiene como sede Moquegua. Los productos que se destinan a mercados diferentes a Chile también los registra Aduanas, pero no siempre como exportación de Moquegua. Por ejemplo, en el caso del pimiento pprika, en las estadísticas de Aduanas aparece en los años 2002 y 2003, más no en los años siguientes.

CUADRO Nº 24
Exportaciones de los principales productos vegetales de Moquegua -
Período 2000–2005. Volumen en Toneladas

PRODUCTO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Destino
Aceituna Negra	62,10	6,60	682,08	61,61	66,83	106,67	Brasil, Canadá, EEUU,
Aceituna Verde	52,50	-----	26,40	97,00	-----		Argentina, Brasil, Chl
Ají seco				1,44		7,92	Chile
Cebolla roja				10,27			Chile
Maíz Blanco	1 296,55	1 457,15	324,00	108,00	72,00		España, Japón
Orégano seco	11,00	11,11	-----	5,11	-----	15,00	Brasil, España
Pallar	18,00						España
Palta fuerte	17,04	304,53	283,92	321,66	233,38	339,19	Argentina, Chile
Palta en pasta	1,94						Chile
Porotos Verdes	84,70	375,72	688,73	987,64	552,40	463,66	Chile
Pmto dulce seco	17,91	-----					España
Pimiento Paprika	-----	19,00	942,04	75,29	223,02	198,05	EEUU, México, Chile
Sandía			43,00	24,47			Chile
Zapallo				5,00			Chile
TOTAL	1 561,74	2 235,11	2 376,17	1 697,49	1 147,63	1 130,49	

Fuente: SENASA

En el caso de los productos exportados a Chile, estos se realizan vía la frontera. Parte de estos productos son despachados con Declaraciones Simplificadas (embarques menores a US\$ 2 000) y otra parte son comercializados informalmente. Se prevé que el comercio de frutas y hortalizas hacia Chile se incrementen en el futuro, como efecto de la ejecución del Programa de Erradicación y Control de Mosca de la Fruta dirigido por SENASA. Esta actividad ha permitido que se declare a Moquegua zona libre y mediante un Convenio con SAG (la autoridad sanitaria de Chile), se han establecido acuerdos para facilitar las exportaciones de productos hortofrutícolas de la Región hacia dicho país.

Otro rubro de productos que exporta Moquegua, pero que no se registra en las estadísticas, es el abastecimiento a las naves que arriban al puerto de Ilo. Al respecto, ENAPU reporta el siguiente movimiento para el año 2005:

- Suministro de combustible y agua: 651,97 T.
- Suministro de víveres, madera, estiba y pacotilla: 125,48 T.

Respecto al año 2002, el volumen de abastecimiento ha disminuido en un 82 %. El abastecimiento a las naves es un importante rubro del portafolio de servicios del Puerto de Ilo, por lo que hay que revisar las barreras que se vienen presentando para lograr un mejor desempeño.

Relacionado también al servicio que se presta a las naves, está el mantenimiento y reparación, sin embargo no se tiene un registro al

respecto. Si bien, la normativa nacional no considera que dichos servicios sean exportaciones, según el Acuerdo General del Comercio de Servicios de la OMC, que el Perú ha suscrito, éstos cuando se prestan de una empresa residente a otra no residente, son considerados como exportaciones. Este es pues otro rubro al que se le debe de prestar atención como parte de la oferta de servicios que se pueden impulsar en el puerto de Ilo para atender los requerimientos de las naves extranjeras, cuyos arribos han de incrementarse cuando esté operativa la Carretera Interoceánica.

1.2 Diagnóstico Interno

En el presente apartado se trata de explicar e identificar los aspectos más importantes relacionados a la situación interna actual de CETICOS ILO y el estudio de los indicadores internos comprendidos en los procesos o actividades más importantes que pertenecen a la cadena o red de valor de CETICOS ILO. Finalmente, se determinan algunas características de la provincia de Ilo, ciudad donde se encuentra la sede de CETICOS Ilo.

1.2.1 Situación general actual de CETICOS Ilo

CETICOS Ilo es un Organismo Público Descentralizado adscrito al Gobierno Regional de Moquegua, con autonomía administrativa, técnica, económica, financiera y operativa, el mismo que se rige por las normas y procedimientos establecidos para las Entidades de Tratamiento Empresarial del Estado (ETE's), por lo que no recibe recursos del tesoro público y sus recursos económicos dependen de: los directamente recaudados, los aportes de Cooperación Nacional e Internacional, las donaciones y del arancel especial del seis (6 %) recaudado por la ZOFRATACNA.

CETICOS Ilo es el área o porción geográfica unitaria del territorio nacional perfectamente delimitada, que tiene la naturaleza de Zona Primaria de trato especial, y que goza de un régimen especial en materia tributaria y aduanera.

El área de influencia de CETICOS Ilo está debidamente delimitada por la Región Moquegua, siendo una zona de extensión, donde la empresa constituida ubicada en la jurisdicción de la Región Moquegua tendrá los mismos beneficios tributarios y aduaneros de las empresas que se

encuentran ubicadas dentro del perímetro de la infraestructura CETICOS Ilo.

Desde su creación, a pesar de que la normatividad le permitía realizar otras actividades, su promoción no fue priorizada por la Ex CONAFRAN, limitando su desarrollo, en un primer momento, a la actividad de reparación y/o reacondicionamiento de vehículos usados; la que posteriormente fue restringida por políticas propias del ente administrador.

CETICOS Ilo no está integrado con las entidades públicas y/o privadas para el desarrollo del comercio exterior y su intervención en la cadena logística es limitada. Este hecho restringe su posicionamiento como alternativa de inversión para los potenciales inversionistas nacionales y extranjeros. Asimismo, no ha llegado aún a los mercados internacionales más próximos como Brasil (Estados de Acre y Rondonia), Bolivia (ciudades de la Paz, Cochabamba y Santa Cruz), Chile y Argentina.

La promoción para la participación de las PYMES de la Región en CETICOS Ilo, ha sido insuficiente, impidiendo la ampliación de sus actividades, pese a las promociones realizadas por el Estado a través de los proyectos de Inversión Pública, impulsados por el Gobierno Regional y los gobiernos locales. Merece destacar el esfuerzo de dichos gobiernos orientado a formalizar y asociar a las MYPES.

Antecedentes históricos

Mediante Decreto Supremo N° 105-89-PCM del 23 de Diciembre de 1989, se crea la Zona Franca Industrial de Ilo; luego en noviembre de 1991 se crea mediante Decreto Legislativo N° 704 la Ley de ZONAS FRANCAS, ZONAS DE TRATAMIENTO ESPECIAL COMERCIAL Y ZONAS ESPECIALES DE DESARROLLO, de acuerdo a esta Ley, la Ex ZOFRIILO, estaba conformada por una Junta de Administración como órgano de Dirección (integrada por un representante del Gobierno Regional, quien la presidía, un representante del Ex Ministerio de Industria, Comercio Exterior, Turismo e Integración, un representante del Ministerio de Economía y Finanzas, un representante de la Cámara de Comercio e Industria de la Región, un representante de los usuarios, un representante de la Asociación de Pequeños y Medianos Empresarios Industriales y una Gerencia General como órgano de ejecución). En la Ex ZOFRIILO sólo se podían instalar industrias; las cuales tenían que exportar un 80 % de sus ventas totales anuales, para gozar de los beneficios tributarios, aduaneros, arancelarios, entre otros.

En 1993 se habilitó el 10 % de las 163,97 Ha, con servicios básicos de energía eléctrica, agua y telecomunicaciones, y se llegó a firmar cuatro contratos de Cesión en Uso:

- PROCESOS INDUSTRIALES ILO S. A. (su actividad industrial era producción de harina de la flor de marigold).
- SICELA PERUANA S.A. (su actividad fue la fabricación de prendas de vestir)
- HUAYUAN INDUSTRIES E.I.R.L. (su actividad fue la fabricación de sacos de polipropileno).
- CORPORACIÓN PESQUERA ILO E. I. R. L. (su actividad fue el congelado y conservas de pescado).

Solo las tres primeras llegaron a operar. Si bien inicialmente, Procesos Industriales Ilo y Huay Huan Industries lograron exportar, con el tiempo se retiraron del Sistema. Se arribó a la conclusión de que no se obtuvieron los resultados esperados por las siguientes razones:

- Escasa frecuencia de naves en el Terminal Portuario de Ilo, mayoritariamente operaba para el transporte de harina de pescado y era poco conocido internacionalmente.
- Las vías de comunicación terrestres eran deficientes.
- El Aeropuerto no tenía frecuencia de operación.
- Total dependencia del nivel central para la instalación de Empresas Industriales.
- Limitado desarrollo del sistema y la Ley de Zonas Francas nunca fue reglamentada.

ZOFRI ILO tuvo vigencia hasta el 29 de Agosto de 1996 y el 30 de Agosto se crearon los Centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios–CETICOS, mediante el Decreto Legislativo N° 842, declarando de interés prioritario el desarrollo de la zona sur del país, mediante la promoción de la inversión privada en infraestructura de la actividad productiva y de servicios y sobre la base del área e infraestructura de la EX ZOFRIILO. Mediante el Decreto Legislativo N° 865, se precisó y amplió la disposición transitoria del Decreto Legislativo N° 842.

Mediante Decreto Supremo N° 023–96–ITINCI se aprobó el Reglamento del Decreto Legislativo N° 842, el 04 de Enero de 1997, considerando a CETICOS Ilo como área geográfica delimitada, con naturaleza de zona primaria aduanera de trato especial. Dicho Reglamento fue modificado por el Decreto Supremo N° 005–97–ITINCI, publicado el 03 de abril de 1997.

Mediante Ley N° 26831 del 02 de julio de 1997 se sustituyen artículos del Decreto Legislativo N° 842 y mediante Decreto Supremo N° 112-97-EF del 03 de septiembre de 1997 se aprueba el Texto Único Ordenado de normas con rango de Ley emitidas en relación a los CETICOS.

La Ley N° 28569 del 05 de julio de 2005 otorga autonomía administrativa, técnica, económica, financiera y operativa al CETICOS Ilo, con la finalidad de contribuir al desarrollo de la zona sur del país, y la Ley N° 29014 del 12 de mayo del 2007 adscribe CETICOS Ilo al Gobierno Regional de Moquegua.

La Ley N° 29479 del 17 de noviembre del 2009 amplía el plazo del desarrollo de las actividades permitidas hasta el 31 de diciembre de 2022, gozando de todos los beneficios a que se refiere el artículo 3° del D.S. N° 112-97-EF. En el mismo dispositivo se excluyen las actividades de reparación y/o reacondicionamiento de vehículos usados, cuyo plazo vence indefectiblemente el 31 de diciembre de 2012.

La Ley N° 29710 "Ley de Fortalecimiento de los CETICOS" del 3 de junio del 2011, permite que todas las actividades en los CETICOS se encuentren exoneradas del Impuesto General a las Ventas, Impuesto Selectivo al Consumo, así como del Impuesto a la Renta, independientemente del destino final (mercado nacional o internacional) de las mercancías.

Área disponible

CETICOS Ilo cuenta en total con 327 470 Ha, de las cuales 163 500 corresponden a la Zona Franca Industrial de Bolivia, según el convenio Marco "Gran Mariscal Andrés de Santa Cruz", celebrado entre Perú y Bolivia en el año 1992; de las 163,73 Ha que corresponden a CETICOS Ilo, 16,373 Ha (10 % del total) están completamente habilitadas y el resto, 147 597 Ha, están dispuestas para futuras ampliaciones.

Servicios básicos

Electricidad. El sistema eléctrico de CETICOS Ilo está conformado por una línea de distribución primaria de 10 KV, distribuyendo energía eléctrica de baja tensión a los lotes en 220 V Trifásico.

Agua. CETICOS Ilo esta interconectado con el reservorio de EPS ILO S.A. mediante de una tubería de 08 pulgadas que ingresa al complejo con una tubería de 6 pulgadas, recibiendo los lotes el agua mediante una tubería de 1 pulgada. La dotación de agua que actualmente provee la EPS Ilo S.A. a

CETICOS ILO es de 10 l/seg, pudiendo ser ampliada de acuerdo a las necesidades de los potenciales inversionistas.

Teléfono. CETICOS Ilo cuenta con líneas telefónicas y servicio de Internet.

Equipos

Cuenta con (01) montacargas de 9 T, un (01) montacargas de 4 T, una (01) Balanza de 60 T y otra de 500 Kg, un (01) porta contenedores Reach Stacker, dos (02) grupos electrógenos de emergencia de 1MW cada uno.

En la actualidad la Infraestructura CETICOS-Ilo, permite ofrecer las condiciones adecuadas para la inversión privada, existen beneficios tributarios: Impuesto a la renta, Impuesto General a las Ventas, Impuesto de Promoción Municipal e Impuesto selectivo al consumo.

Base legal

CETICOS ILO está sujeta a las siguientes disposiciones legales:

- D. Leg. 842, Ley de Creación de los CETICOS
- Ley N° 28569, Ley que otorga Autonomía a los CETICOS
- Ley N° 29014, Ley de Adscripción de los CETICOS a los Gobiernos Regionales.
- D.S. N° 054-2005-PCM, que aprueba el Reglamento de la Ley N° 28522.
- Resolución Directoral N° 001-2005-EF/68.01 que aprueba la Directiva N° 001- 2005-EF/68.01 para el seguimiento y Evaluación de los Planes Estratégicos Sectoriales Multianuales y los Planes Estratégicos Institucionales del periodo 2004-2006.
- Ley N° 28522, Ley del Sistema Nacional de Planeamiento Estratégico del CEPLAN.
- Resolución Directoral N° 004-2003-EF/68.01 que aprueba la Directiva N° 003-2003-EF/68.01 para la Reformulación de los Planes Estratégicos Institucionales periodo 2004-2006.
- Resolución Ministerial N° 399-2001-EF/10 que aprueba la directiva para la formulación de los Planes Estratégicos Institucionales 2002-2006.
- Resolución Ministerial N° 084-2001-EF/10 del 13.03.2001 Directiva para la formulación de los Planes Estratégicos Sectoriales Multianuales y los Planes Estratégicos Institucionales.

- Resolución Directoral N° 009-2000-EF/76.01 del 02.03.2000 Instructivo para la Formulación del Plan Estratégico Institucional de los Pliegos Presupuestarios del Sector Público.
- Resolución Directoral N° 001-2005-EF/68.01 que aprueba la Directiva N° 001-2005-EF/68.01 para el Seguimiento y Evaluación de los Planes Estratégicos Sectoriales Multianuales y Planes estratégicos Reformulados del período 2004- 2006., modificada por la Resolución Directoral N° 003-2005—EF/68.01.
- Ley N° 29479, Amplia plazo de todos los beneficios a los CETICOS, hasta 31 de Diciembre de 2022.
- Ley N° 29710 permite que todas las actividades permitidas de desarrollarse en los CETICOS se encuentren exoneradas del Impuesto General a las Ventas, Impuesto Selectivo al Consumo, así como del Impuesto a la Renta; independientemente del destino final (mercado nacional o internacional) de las mercancías que sean objeto de tratamiento en los CETICOS.

Actividades Permitidas a los usuarios de CETICOS Ilo

Las actividades que pueden realizarse en CETICOS ILO son:

1. Manufactura o producción de mercancías no comprendidas en los CIU (revisión 2) N° 3114, 3115, 3118, 3122 y 3530 y 3720 (procesadores de recursos primarios).
2. Manufactura o producción de mercancías cuyo nivel de exportaciones en el año 1996 no haya superado los 15 millones de dólares americanos.
3. Maquila o ensamblaje.
4. Almacenamiento, distribución y comercialización de los insumos, materias primas, productos intermedios, partes, piezas subconjuntos o conjuntos necesarios para el desarrollo de las actividades comprendidas en las literales a), b) y c) del presente así como los resultantes de estos procesos.
5. Almacenamiento de mercancías sujetas al arancel especial de 6 %, destinado a la zona de comercialización de Tacna, aplicable únicamente al CETICOS Tacna.
6. Almacenamiento de vehículos usados para su reparación o reacondicionamiento en los talleres autorizados de los CETICOS, así como para su posterior nacionalización o exportación, conforme a lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 843 y sus normas complementarias.

7. Almacenamiento de mercancías que no vayan a ser transformadas o reparadas en los CETICOS y cuyo destino final es el resto del territorio nacional, incluida la zona de Comercialización de Tacna.
8. Almacenamiento de mercancía proveniente del exterior o del resto del territorio nacional para su reexpedición al exterior.
9. Actividades de reparación y reacondicionamiento de vehículos usados maquinarias y equipos.
10. Actividades de servicios tales como embalaje, envasado, rotulado, clasificación de mercancías contenidas en las literales a), b) y c) del presente.
11. Desarrollo de la actividad agroindustrial y agro-exportación en los CETICOS. Entendiéndose por actividad agroindustrial la transformación primaria de productos agropecuarios que se produzcan en el país. La transformación debe realizarse dentro de los CETICOS o en las zonas de extensión.

1.2.2 La Provincia de Ilo, sede de CETICOS Ilo

La sede de CETICOS Ilo se encuentra ubicada en la Carretera Costanera Sur, a 7,6 Km en la Pampa del Palo, de la Ciudad de Ilo, Provincia de Ilo, Región Moquegua. El contexto físico dentro del cual CETICOS ILO desarrolla sus actividades tiene como aspectos más importantes:

Localización

La Región Moquegua tiene una extensión territorial de 15 733,97 Km², la que incluye 0,09Km² de área insular y está conformada por tres provincias: Ilo, General Sánchez Cerro y Mariscal Nieto. CETICOS ILO se ubica en la Provincia de Ilo, que tiene una extensión de 1 380,59 Km².

La Provincia de Ilo se ubica en la costa meridional del Perú, a 1 250 Km al sur de la ciudad de Lima, entre las coordenadas 17° 38' 15" y 17° 20' 39" de latitud sur, y 71°21'39" y 71° 22' 00" de longitud oeste con respecto al meridiano de Greenwich.

La provincia de Ilo fue creada y delimitada mediante Decreto Ley N° 18298 del 26 de mayo de 1970. Según dicho D. L., los límites de la provincia son los siguientes:

- Por el norte, el límite departamental entre Arequipa y Moquegua, desde el Océano Pacífico, hasta el cerro El Abra;
- Por el este, una línea que va desde el cerro El Abra por el cerro El Morro, Cerrillos Negros, Cerros del infiernillo, cerros de Osmore y Estación Hospicio, hasta el encuentro de Quebrada honda con Quebrada Seca;
- Por el sur, el límite departamental entre Tacna y Moquegua, desde la Quebrada Honda hasta Punta Icu en el Océano Pacífico.
- Por el oeste, el Océano Pacífico.

La provincia de Ilo está conformada política y administrativamente por tres distritos: Ilo (distrito capital), Pacocha y El Algarrobal.

La ciudad de Ilo es la capital de la provincia; acelera su desarrollo y crecimiento urbano en la década del '60, con una orientación de norte a sur para encausarse desde fines de la década del '80 hacia el norte, paralelo al litoral y hacia el Este, con dirección hacia la sierra, después de salvar un acantilado.

Se observan áreas diferenciadas: un centro urbano histórico (Ilo antiguo), urbanizaciones y otras áreas urbanas consolidadas, instalaciones

industriales y de servicios portuarios; asentamientos humanos en proceso de consolidación al pie del acantilado y una zona de crecimiento urbano importante en la terraza denominada Pampa Inalámbrica. Hacia el Norte paralelo al litoral se encuentra Pueblo Nuevo otrora Campamento de la Fundición de Southern. A 17 Km al Norte de la ciudad está localizada la fundición de cobre de la empresa Southern Copper Corporation (SCC), propiedad del Grupo México.

El tejido urbano de la parte consolidada de la ciudad de Ilo es compacto, con viviendas de más de un piso, existen áreas en proceso de modernización con edificios medianos para el sector comercial y de servicios. La presencia de la línea férrea de Southern divide la parte baja de la ciudad en dos sectores, dificultando la integración urbana.

Las fuentes de agua cruda están conformadas por el río Locumba, con una capacidad de 500 lps, mientras que la obtenida a través del río Osmore tiene una capacidad de 250 lps, captándose en el 2008, una cantidad de 4 849 957 m³ de agua.

Existen además 02 pozos en el valle de Ilo con un capacidad de 100 lps, no se utilizaron ese año. La continuidad del servicio en promedio en 19,87 horas/día en el puerto y de 0,99 horas/día en la Pampa Inalámbrica. Ver Cuadro N° 25.

CUADRO N° 25
Fuentes de Agua de la Provincia de Ilo (Año 2008)

Fuente	Tipo	Cantidad		Calidad
		(l/seg)	m ³	
Rio Osmore	Superficial	250	4 849 957	Buena
	Subterránea	100	0	Presenta Fierro y Manganeso
Rio Locumba	Superficial	500	2 253 937	Presenta Arsénico y Boro

Fuente: Memoria de Gestión Institucional 2008 EPS Ilo S.A.

En términos generales, la ciudad de Ilo cuenta con todos los servicios básicos mínimos, constituyéndose en uno de los dos centros principales del Sistema Urbano-Regional del Departamento de Moquegua.

En el contexto regional, Ilo se define como un espacio económico litoral, de tipo industrial, pesquero, financiero y comercial perteneciente a la región Moquegua. En el contexto macro sur, Ilo se define como una importante plataforma exportadora junto con el puerto de Matarani ubicado de la vecina provincia de Islay (Arequipa). En el contexto nacional, Ilo constituye un centro minero metalúrgico operado por la Southern, que produce alrededor de 300 000 T de cobre refinado al año, 10% de las exportaciones tradicionales del Perú y más del 95% de las exportaciones de la región Moquegua.

Características físico-naturales

La provincia de Ilo por su relieve se articula con el eje de la cordillera costera, que se extiende desde Pisco hasta el norte de territorio chileno; ha formado planicies más o menos desérticas, la fracturación de la cordillera ha dado origen a fallas normales transversales de ENE-SO. Transversalmente la cordillera es cortada por un valle estrecho, que en la provincia abarca aproximadamente 56 Km.

Se considera su zócalo continental como elemento fundamental, formado por la Placa Nazca que confluye en la plataforma continental, dándole connotación de zona sísmica.

T° media máxima 23,4°C

T° media mínima 17,7°C

Humedad promedio	71 % y 73 %
Precipitación Pluvial	12,80 mm (régimen estacional de invierno)
Dirección de los vientos	S a SE
Velocidad promedio	11,6 Km/h
Horas de sol promedio	240 horas sol/mes = 8 horas sol/día y 3,5 horas sol/día (invierno)

El clima se caracteriza por sus bajas precipitaciones, baja humedad y las temperaturas moderadas durante el año. Según el Mapa de Clasificación Climática del Perú, la ciudad de Ilo se halla en la faja climática del tipo E(d) B1H3, que abarca a toda la costa del Perú, donde:

E	=	Árido
(d)	=	Deficiencia de lluvias en todas las estaciones
B1	=	Semi-cálido
H3	=	Húmedo

Ilo, por su ubicación geográfica dentro de la zona ecológica “Desierto Templado Cálido”, presenta características propias de un clima templado. Con una temperatura que oscila en 23,4° C promedio en verano y las más bajas en el resto del año con 17,7° C promedio en invierno. Las precipitaciones pluviales son escasas o insignificantes e irregulares en años normales, existe alta nubosidad y se observan dos estaciones bien marcadas; el verano y el invierno.

Las características hidro-geográficas de la provincia de Ilo presentan ciertas peculiaridades, tomando en cuenta los recursos hídricos superficiales y subterráneos. La fuente más importante es el río Moquegua, que en esta parte de la cuenca toma el nombre de río Osmore; en la provincia tiene una extensión de 56 Km, con régimen irregular. Sustenta las actividades productivas del valle y contribuye al abastecimiento de la población de la ciudad de Ilo. Las fuentes del río Osmore, no son suficientes, por lo que Ilo recurre al abastecimiento con aguas provenientes del río Locumba.

Demografía

Según datos definitivos del Censos Nacionales 2007: XI Población y VI de Vivienda realizados por el Instituto Nacional de Estadística e Informática, al año 2007 la Provincia de Ilo tenía una población de 63 780 habitantes. Su territorio se clasifica como “altamente habitado”, pues la densidad poblacional llegaba a 46,20 habitantes por Km² y su extensión es de 1 380,59 Km². La población de la provincia es fundamentalmente urbana

(98,88 %) y se concentra casi en su totalidad en la ciudad de Ilo (63 030 habitantes) que constituyen el 98,82 % del total de población de la provincia de Ilo, ya que la ciudad une en un continuo urbano territorios de los distritos de Ilo y Pacocha.

1.3. Análisis de fuerzas:

Rivalidad de los competidores

- Competidores ZOFRA TACNA y CETICOS MATARANI:
Zofra Tacna y CETICOS Matarani ofrecen baja competencia, pueden llegar a ser aliados.
- Competidores ZOFRI ARICA e IQUIQUE:
Alta competencia en el sector con Chile.
Es decir, la rivalidad en el sector al nivel nacional es baja, mientras que con los competidores chilenos es alta.

Amenaza de entrada de nuevos competidores

- Alta barrera de entrada.
Tratamiento especial no da posibilidad de entrada a nuevos competidores en la región.

Poder de negociación de los proveedores

- Proveedores principales: Servicios aduaneros, Formación de profesionales, y Transporte.
El poder de negociación de los proveedores es bajo, hay competencia y están desarticulados.

Poder de negociación de los usuarios

- Inversionistas nacionales y extranjeros.
Bajo poder de negociación de usuarios establecidos y alto poder de negociación de usuarios potenciales.

Amenaza de ingreso de productos sustitutos

- Existencia de plataformas de servicio sustituto a CETICOS Ilo en la Región

Parque Industrial de Ilo, por la tendencia de desarrollo difícilmente podría ser un sustituto, en cambio, podría ser usuario.

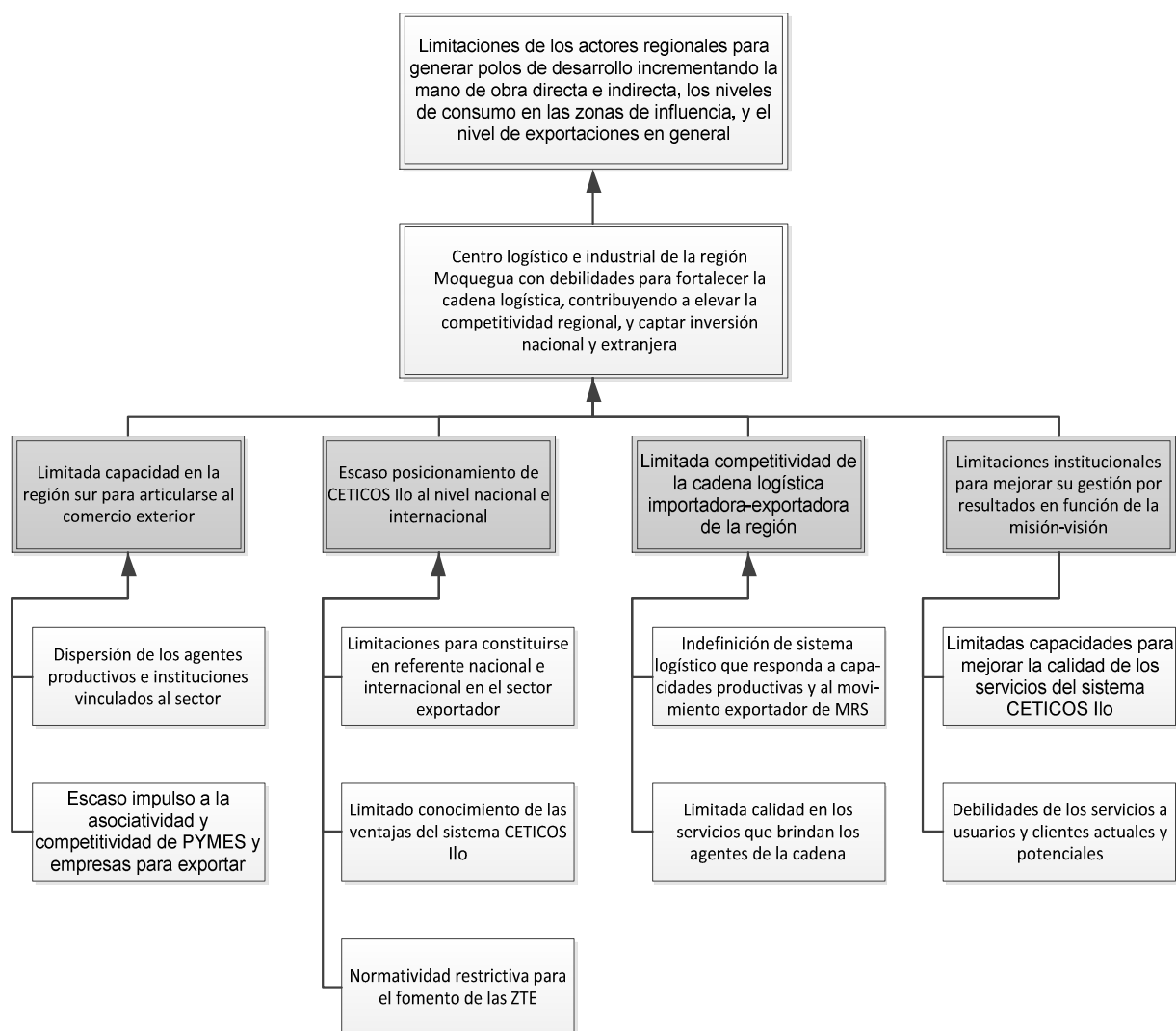
1.4. Conclusiones

- CETICOS Ilo ha logrado cierto grado de posicionamiento en la zona sur del país, otorgado por las altas barreras de entrada de competidores y el bajo nivel de rivalidad a nivel del país.
- Los actores económico-productivos de la región sur del país tienen limitaciones para generar polos de desarrollo incrementando mano de obra, niveles de consumo en las zonas de influencia, y nivel de exportación en general. La situación descrita tiene su base como causas 1) la dispersión de los agentes productivos y de las instituciones vinculadas al sector, 2) el escaso impulso a la asociatividad y competitividad de las PYMES y empresas para exportar. Todo ello determina limitadas capacidades de la región para incrementar su oferta exportable y dar valor agregado a su producción en el corto plazo, elevando la competitividad regional.
- Hay escasa inversión y limitados usuarios del sistema CETICOS Ilo, por 1) las limitaciones que ha tenido para constituirse en referente nacional e internacional del sector exportador; 2) una normatividad restrictiva que afecta a las Zonas Económicas Especiales; 3) el limitado conocimiento que tienen los agentes económicos de las ventajas del sistema; y 4) la limitada información que tienen los usuarios y clientes, actuales y potenciales, para articularse al sistema. Mientras, se hace más frágil aún el posicionamiento por el alto grado de rivalidad de los competidores, especialmente chilenos, en relación al alto poder de negociación de los clientes.
- Para su operación, CETICOS Ilo tiene en la cadena logística y de servicios de importación y exportación a otros integrantes con limitada capacidad para dar competitividad a la cadena, pues se encuentran desarticulados y con limitada capacidad para desarrollar

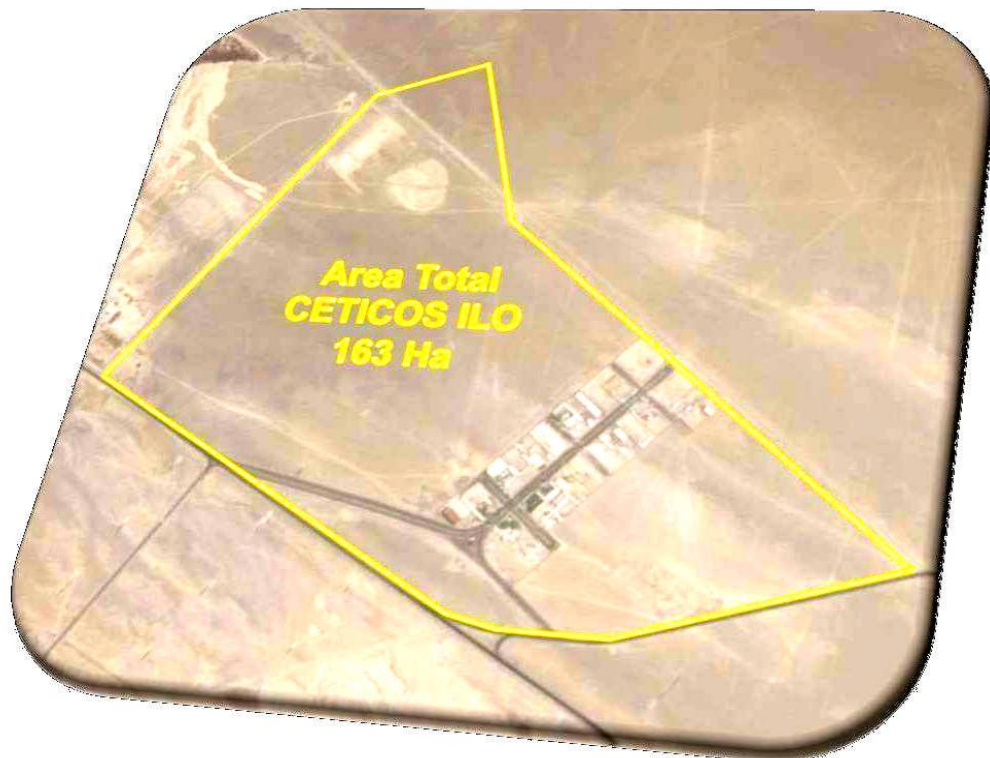
una gestión estratégica; manifiestan a su vez poca voluntad para dar solución concertada a los problemas críticos de la cadena.

- El aparato institucional de CETICOS Ilo tiene 1) limitadas capacidades para impulsar el marketing; 2) dificultades para desarrollar los terrenos eriazos que posee el sistema y mejorar los servicios a sus usuarios; 3) limitado desarrollo de los sistemas administrativos y operativos articulados.
- CETICOS Ilo aspira en el mediano plazo a convertirse en una plataforma de servicios logísticos orientados con prioridad a fortalecer el sistema mismo y el comercio exterior de la región. Dadas las limitaciones de los agentes productivos de la región, lograrlo le lleva en el corto plazo a compartir la orientación central de su accionar (elevar la competitividad de los agentes económicos de la región), con la perspectiva de convertirse en un gran centro de almacenamiento de productos para exportación, brindar servicios para la importación, servir de plataforma para empresas de servicios y dar soporte a empresas maquiladoras basadas en materias primas e insumos del exterior.
- La situación descrita obliga a CETICOS ILO a impulsar una clara alianza y complementación con ZOFRATACNA y CETICOS Matarani, y a desarrollar una estrategia de diferenciación con ZOFRI Arica y ZOFRI Iquique. En ese sentido, requiere una definición muy precisa de sus clientes, y la necesidad de segmentar el mercado.
- Al nivel Nacional, la mayor parte de actores vinculados a la problemática se ubica en el campo de los potenciales aliados de CETICOS Ilo, tanto para el fortalecimiento de las capacidades de exportación de la región, como para potenciar las capacidades para captar nuevas inversiones y nuevos clientes, lo que se constituye en oportunidades para mejorar su posicionamiento, en especial para desarrollar alianzas para impulsar el mejoramiento de la normatividad para el fomento a las Zonas Económicas Especiales nacionales.

Estructura de principales problemas identificados



II. MARCO ESTRATÉGICO



2.1. Objetivo de los CETICOS

Es objetivo de los CETICOS generar polos de desarrollo a través del incremento de la mano de obra directa e indirecta, los niveles de consumo en las zonas de influencia, el nivel de exportaciones en general y la consolidación del desarrollo socio económico regional. (Ley N° 28569–Autonomía de los CETICOS).

2.2. VISIÓN al año 2022

“CETICOS ILO gestor de la inversión privada nacional y extranjera, constituido en el gran centro logístico e industrial del sur del Perú, ofrece una plataforma de servicios de calidad a sus usuarios y contribuye al mejoramiento de los servicios de la cadena de exportación–importación, siendo reconocido por su liderazgo en la articulación de los agentes económicos de la región al mercado internacional e incrementando sus ventajas competitivas.”.

2.3. MISIÓN al año 2022

“CETICOS Ilo tiene la misión de captar inversión nacional y extranjera, y aportar al fortalecimiento de la cadena logística consolidando el centro logístico e industrial de la región Moquegua como contribución para elevar la competitividad regional y mejorar el acceso al mercado”.

2.4. Valores y principios

Honestidad

Rectitud y comportamiento ético, según las normas que rigen la institución y la sociedad. Utilización apropiada de los recursos humanos, técnicos y económicos al servicio de nuestros usuarios y de la comunidad. Denuncia de todo tipo de acciones injustas en el interno como en el entorno, así como de prácticas de favoritismo y corrupción.

Transparencia

Facilitar el acceso a la información a nuestros usuarios y a la sociedad civil, sobre nuestros planes, presupuestos, actividades, evaluaciones, resultados, entre otros, a través de los medios que prevé la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública y del uso de otros medios o mecanismos.

Responsabilidad

Conscientes de nuestro compromiso con los usuarios y con la comunidad, respondemos a sus demandas, a las exigencias actuales de la institución y a los retos de nos impone la realidad cambiante, de manera oportuna, cumpliendo a cabalidad con nuestras obligaciones, enmarcados en el enfoque de Responsabilidad Corporativa.

Confianza

Ofrecemos calidad, confianza y seguridad en los servicios que prestamos, con la finalidad de lograr la fiabilidad y fidelidad de potenciales inversionistas y de los usuarios establecidos en CETICOS ILO.

Gestión con calidad y competitividad

Búsqueda de la excelencia en el servicio a los usuarios y potenciales inversionistas a través de un trabajo planificado, una organización eficiente, una dirección basada en la motivación y el liderazgo, y un seguimiento eficaz en el logro de los objetivos.

2.5. Análisis FODA

Fortalezas

1. Ventajas fiscales, aduaneras, tributarias y tarifarias a usuarios:

- Incentivos fiscales y aduaneros para la inversión privada.
- Ampliación de exoneraciones tributarias hasta el 2022 a todas las actividades permitidas en CETICOS.
- Tarifas competitivas y políticas promocionales.

2. Oferta de servicios y áreas para instalación de usuarios:

- Servicios básicos operando (energía, agua, alcantarillado, telefonía, internet).
- Disponibilidad de áreas sin construir para venta a inversionistas.
- Disponibilidad de máquinas y equipos (grúa stacker, montacargas, balanza), y servicios auxiliares y complementarios (seguridad, auditorio, empresas verificadoras, entre otros).

3. Autonomía, cierre a competidores, y otras ventajas:

- Autonomía para la toma de decisiones ágiles, oportunas y estratégicas.
- Tratamiento especial cierra posibilidad de competidores en la región.
- Competencia para instalar zona de extensión en la Región.

4. Recursos para operar e implementar proyectos de inversión:

- Disponibilidad de recursos económicos para implementar proyectos de inversión.
- Financiamiento (Arancel especial de ZOFRATACNA).
- Se cuenta con cartera de proyectos para usuarios.

5. Capacidad del Personal:

- Personal especializado en comercio exterior y zonas de Económicas Especiales.

Debilidades

1. Limitadas capacidades para la puesta en valor de terrenos eriazos:

- Limitados recursos para sanear y habilitar terrenos eriazos para ofertarlos a potenciales usuarios.

2. Inicial experiencia en generación de alianzas:

- Limitada precisión de potenciales inversionistas extranjeros.
- Limitada articulación a mercados internacionales próximos (Brasil, Bolivia, Chile y Argentina).
- Limitada articulación con entidades públicas y/o privadas involucradas en comercio exterior.
- Insuficiente articulación con PYMES y otros clientes potenciales de la región.

3. Limitada capacidad para articular y contribuir a fortalecer la cadena logística:

- Limitada definición del sistema logístico más adecuado a las capacidades de la Macro Región Sur.
- Limitada capacidad para articular la cadena logística regional/nacional.

4. Concentración en un solo giro de carácter transitorio:

- 98 % de usuarios actuales reacondicionan vehículos.
- Actividad de reacondicionamiento de vehículos con permiso hasta el año 2012.

5. Limitaciones en servicio a usuarios:

- Incipiente desarrollo de procesos de marketing y comunicaciones.
- Ingreso de usuarios mediante proceso de subasta pública.
- Limitada interconexión informática con usuarios.

- Limitada integración de sistemas de administración y operaciones.
- Parte de la infraestructura básica ingresa a período de obsolescencia.

Oportunidades

1. Implementación de proyectos que dinamizan economía de la región:

- Modernización del TP Ilo y disponibilidad de TPs de ENERSUR y SCC.
- En operación carretera interoceánica Ilo–Iñapari–Brasil (CIOS).
- Priorización de construcción de Industria Petroquímica en Ilo.
- Incremento de inversión minera y fortalecimiento de clústeres.

2. Alianzas potenciales al nivel internacional, nacional y regional:

- Interés del gremio empresarial nacional en Sistemas Especiales.
- Necesidad de articulación de actores económicos de la región con mercado exterior.
- Complementariedad en el sector para atender la carga de Brasil y Bolivia. Integración vial con Tacna, Puno y Matarani (en construcción).
- Disposición de recursos financieros de cooperación para fomento de experiencias productivas.

3. Estabilidad económica y ventajas del Perú en el comercio global:

- País crece sostenidamente. Disminuye riesgo/país y alcanza Grado de Inversión.
- Incorporación de los CETICOS a los TLCs USA, Canadá, Singapur y China, y acceso preferencial a mercados APEC.
- Ubicación estratégica de Ilo en Sudamérica.
- Desarrollo de exportaciones de Macro Región Sur e incrementa oferta agro–exportable.

4. Normatividad y política nacional favorecen al sistema:

- Posicionamiento de MINCETUR en nueva Ley Marco de Sistemas Especiales.
- Marco normativo posibilita cabotaje, y facilita disposición de mercancías.

- Mejora atención del movimiento de mercancías para exportación e importación.
- Ley de fortalecimiento de CETICOS que amplía beneficios a todas las actividades permitidas, sean para el mercado nacional como internacional.

Amenazas

1. Bajo nivel de competitividad de los servicios de la cadena:

- Altos costos de servicios de la cadena logística.
- Alto nivel de competitividad de operadores chilenos y alto poder de negociación de clientes.
- Ventajas comparativas de CETICOS MATARANI y ZOFRATACNA definen instalación de potenciales clientes.

2. Baja frecuencia de naves en TP de Ilo:

- Limitados volúmenes de carga movilizados por TP Ilo.
- Competencia de puertos de Matarani, Arica e Iquique.

3. Precariedad de servicios básicos de la región:

- Ausencia de vuelos comerciales en aeropuerto de Ilo.
- Deficiente servicio de energía eléctrica de ELECTROSUR.

4. Riesgos de presión social en coyunturas políticas:

- Presión de Tacna por eliminar transferencia del arancel especial.
- Limitado conocimiento por los líderes de la región de los potenciales servicios y recursos que ofrece CETICOS Ilo al desarrollo regional.

5. Normatividad restrictiva, escasez de profesionales especializados en la región y conflictos sociales en la región:

- Vacíos legales, prohibiciones y restricciones de determinadas partidas arancelarias.
- Escasa disponibilidad de mano de obra calificada y especializada en región sur del Perú.
- Conflictos sociales de la región sur del país.

2.6. Factores críticos de éxito

Los resultados del análisis FODA nos llevaron a identificar los factores críticos de éxito, base para la definición de objetivos:

- Liderazgo en el fortalecimiento y asociatividad de los agentes económicos de la región para lograr la implementación del Plan Exportador Regional de Moquegua (PERX Moquegua).
- Proyección de las ventajas competitivas del Sistema CETICOS Ilo y de las capacidades y potencialidades de la región, para la captación de inversiones y clientes del ámbito nacional e internacional.
- Concertación con los actores del proceso de adecuación de la cadena logística para alcanzar niveles competitivos en el servicio de usuarios y clientes.
- Fortalecimiento de capacidades del equipo humano institucional, priorizando:
 - Especialización en manejo de información (priorizando las áreas de potencialidades productivas de la región, mercado internacional y marketing) y concertación interinstitucional.
 - Incidencia en el mejoramiento normativo promotor, que garantice estabilidad jurídica en el sector a largo plazo.
 - Orientación del financiamiento/presupuesto de manera estratégica, racional y transparente, mejorando la definición de los criterios de priorización de proyectos y actividades.

2.7. Objetivos

El análisis estratégico realizado y el objetivo asignado a los CETICOS por la Ley N° 28569–Autonomía de los CETICOS (“Generar polos de desarrollo a través del incremento de la mano de obra directa e indirecta, los niveles de consumo en las zonas de influencia, el nivel de exportaciones en general y la consolidación del desarrollo socio económico regional”) permiten establecer una estructura de objetivos para la actuación en el horizonte establecido para el presente Plan.

2.7.1 Objetivo Estratégico

Consolidar el centro logístico e industrial de la región Moquegua contribuyendo a elevar la competitividad regional y captando la inversión nacional y extranjera.

2.7.2 Objetivos Estratégicos Generales y Parciales

Objetivo General 1

Contribuir a mejorar la articulación de los agentes económicos regionales al comercio exterior.

Objetivo parcial 1.0

Participar activamente en espacios que promuevan la articulación de los agentes económicos de la región al comercio exterior.

Objetivo parcial 2.0

Concertar actividades de impulso a la asociatividad y competitividad de productores, PYMES y empresas de la región para el comercio exterior.

Objetivo General 2

Mejorar y ofertar los servicios de CETICOS Ilo a la inversión nacional y extranjera.

Objetivo parcial 3.0

Mejorar el posicionamiento de CETICOS Ilo al nivel nacional e internacional.

Objetivo parcial 4.0

Difundir ventajas y ofertar información sobre el sistema CETICOS Ilo a clientes actuales y potenciales.

Objetivo parcial 5.0

Concertar acciones para la formulación y mejoramiento de iniciativas legales que fortalezcan a las Zonas Económicas Especiales.

Objetivo General 3

Contribuir a mejorar la competitividad de la cadena logística importadora-exportadora de la región Moquegua.

Objetivo parcial 6.0

Promover el mejoramiento de la cadena logística regional en función del movimiento de importación-exportación.

Objetivo parcial 7.0

Contribuir a mejorar las prestaciones de la cadena logística importadora-exportadora regional.

Objetivo General 4

Lograr una gestión de calidad en los servicios de CETICOS Ilo.

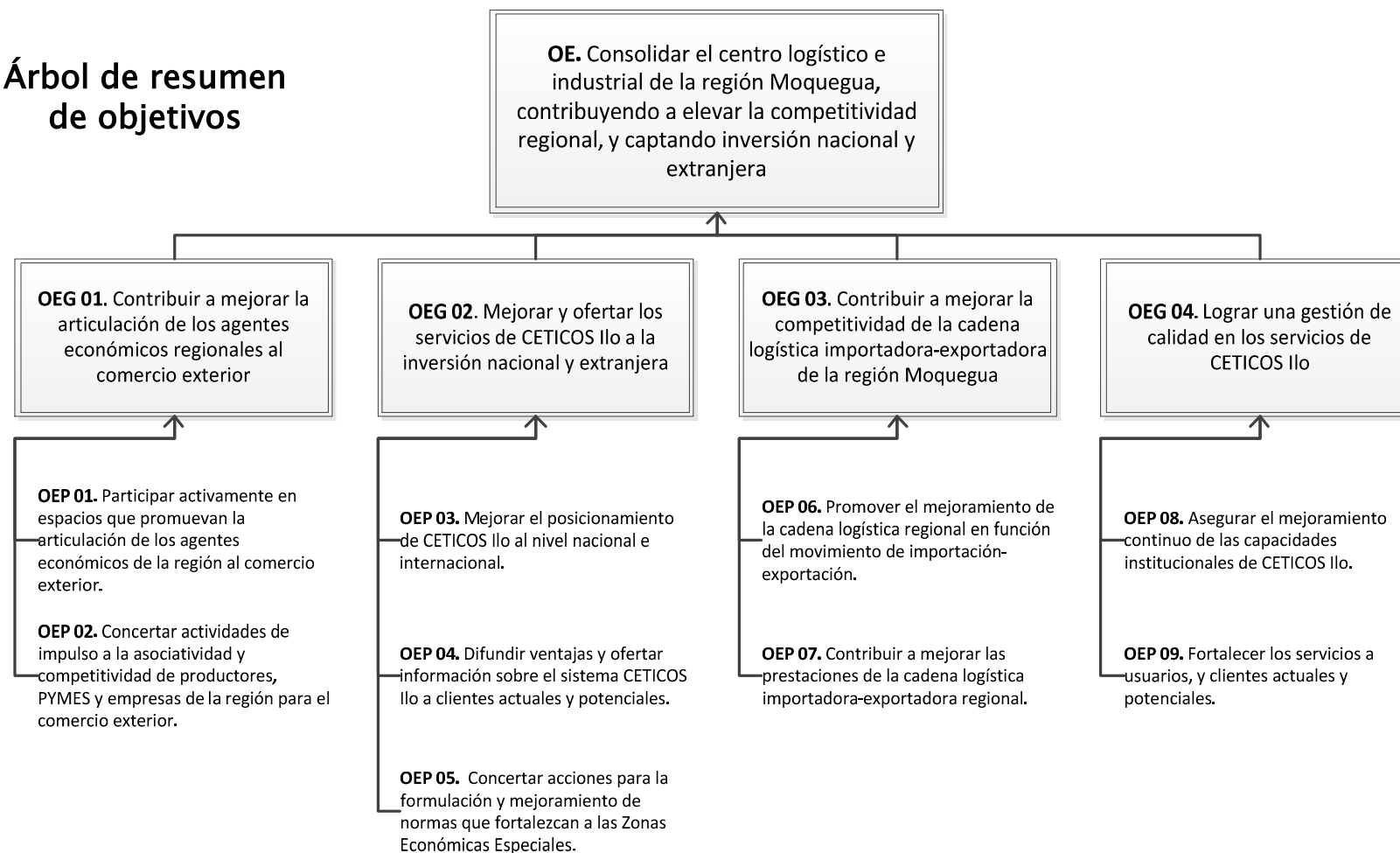
Objetivo parcial 8.0

Asegurar el mejoramiento continuo de las capacidades institucionales de CETICOS Ilo.

Objetivo parcial 9.0

Fortalecer los servicios a usuarios, y clientes actuales y potenciales.

Árbol de resumen de objetivos



2.8 Prioridades

Las acciones primordiales identificadas para cumplir con los objetivos del CETICOS ILO son:

1. Intensificar las campañas de promoción y difusión de las ventajas comparativas de CETICOS ILO:
 - a. Desarrollando una investigación de mercados,
 - b. Implementando un Plan de Marketing,
 - c. Haciendo una difusión de información relevante.
2. Contribuir a la articulación de los agentes productivos y de servicios de la región y a desarrollar su capacidad exportadora con valor agregado en el marco del PERX Moquegua:
 - a. Identificando y promoviendo la implementación de proyectos productivos con agregación de valor,
 - b. Concertando capacitación y asesoría técnica a potenciales inversionistas,
 - c. Difundiendo información.
3. Establecer alianzas estratégicas con los principales actores (regionales, nacionales e internacionales, y públicos y privados) de la inversión privada, del desarrollo económico, y de las exportaciones para fomentar mejoras en las condiciones de las Zonas de Tratamiento Especial.
4. Contribuir en el proceso de articulación y mejoramiento de la calidad y de precios de la cadena de servicios logísticos de la región Moquegua.
5. Fortalecer las capacidades institucionales:
 - a. Implementando una estructura organizativa eficaz sobre la base de la integración de sus sistemas administrativo y operativo,
 - b. Especializando al personal en concertación de actores, marketing y manejo de información,
 - c. Adecuando los planes operativos para una gestión por resultados y el monitoreo articulado de nuestro Plan Estratégico Institucional y los Planes Operativos Anuales,
 - d. Poniendo en valor terrenos eriazos para su venta en las mejores condiciones para los usuarios,
 - e. Ofertando nuevos servicios de infraestructura y equipamiento para los usuarios.

2.9. Estrategias

Para el Objetivo parcial 1.0

“Participar activamente en espacios que promuevan la articulación de los agentes económicos de la región al comercio exterior”.

- Concertar actividades con los agentes regionales e interregionales vinculados al comercio exterior.
- Contribuir a fortalecer y orientar la plataforma de servicios de investigación y tecnología regionales hacia la atención de las cadenas priorizadas por el Plan de Exportación de la Región Moquegua-PERX actualizado en el 2011.

Para el Objetivo parcial 2.0

“Concertar actividades de impulso a la asociatividad y competitividad de productores, PYMES y empresas de la región para el comercio exterior”.

- Concertar programas para promover y fortalecer la asociatividad y competitividad de los productores, PYMES y empresas de la macro región sur para la exportación.
- Mejorar el conocimiento del mercado por los agentes económicos de la región y ampliar su capacidad de gestión.

Para el Objetivo parcial 3.0

“Mejorar el posicionamiento de CETICOS Ilo al nivel nacional e internacional”.

- Investigar sobre potenciales actividades alternativas/complementarias de CETICOS Ilo.
- Relacionar activamente a CETICOS Ilo con las organizaciones de promoción del Comercio Exterior y gremios empresariales nacionales e internacionales.

Para el Objetivo parcial 4.0

“Difundir ventajas y ofertar información sobre el sistema CETICOS Ilo a clientes actuales y potenciales”.

- Diseñar estrategia de proyección de la imagen institucional por población objetivo.
- Relacionar activamente a CETICOS ILO con potenciales inversionistas y usuarios del sistema.

Para el Objetivo parcial 5.0

“Concertar la formulación y mejoramiento de iniciativas legales que fortalezcan a las Zonas Económicas Especiales”.

- Concertar acciones de cabildeo e incidencia para impulsar iniciativas legales que favorezcan al sistema, con otras zonas económicas especiales, el MINCETUR, los gremios empresariales y los Gobiernos Regionales.

Para el Objetivo parcial 6.0

“Promover el mejoramiento de la cadena logística regional en función del movimiento de importación-exportación”.

- Contribuir en el proceso concertado de redefinición estratégica de la cadena logística regional.

Para el Objetivo parcial 7.0

“Contribuir a mejorar las prestaciones de la cadena logística importadora-exportadora regional”.

- Contribuir a incrementar la calidad de los servicios de los integrantes de la cadena logística regional.

Para el Objetivo parcial 8.0

“Asegurar el mejoramiento continuo de la calidad de los servicios de CETICOS Ilo”.

- Fortalecer las capacidades institucionales.
- Implementar mecanismos de mejora continua de los procesos organizacionales y una gestión por resultados.

Para el Objetivo parcial 9.0

“Fortalecer los servicios a usuarios, y clientes actuales y potenciales”.

- Mejorar permanentemente la calidad en los servicios que se brindan a clientes y usuarios de CETICOS Ilo.
- Concertar recursos para la habilitación de terrenos y mejoramiento de los servicios.

2.10 Actividades y Proyectos

Objetivos	Proyectos y Actividades
Objetivo general 1.0 Contribuir a mejorar la articulación de los agentes económicos regionales al comercio exterior.	
Objetivo Estratégico Parcial 1.0 Participar activamente en espacios que promuevan la articulación de los agentes económicos de la región al comercio exterior.	
Estrategia 1.1 Concertar actividades con los agentes de los espacios regionales e interregionales vinculados al comercio exterior.	Actividad 1.1 <i>Promoción concertada de la consolidación del Comité Ejecutivo Regional–CERX.</i> Implica promover el liderazgo de éste espacio en alianza con el Gobierno Regional de Moquegua y el MINCETUR, para dar soporte a la elaboración participativa de planes; dotar al CERX de instrumentos de monitoreo y evaluación de sus actividades; formalizar y dar difusión de sus decisiones; y realizar eventos y establecer alianzas que fortalezcan las capacidades de los agentes productivos de la región. Actividad 1.2. <i>Facilitar la articulación de los agentes económicos de la región al comercio exterior.</i> El propósito es promover el relacionamiento de los agentes económicos de la región con organismos nacionales e internacionales especializados en comercio exterior, en busca de actividades que potencien sus capacidades.
Estrategia 1.2 Contribuir a fortalecer y orientar la plataforma de servicios de investigación y tecnología regionales hacia la atención de las cadenas priorizadas por el PERX.	Actividad 1.3 <i>Promoción de involucramiento de entidades públicas y privadas en actividades que fomenten el comercio exterior a través de CETICOS Ilo.</i> Implica promover actividades concertadas con entidades de la región para la realización de actividades que conlleven a fortalecer los agentes de la región, especialmente los vinculados a las cadenas priorizadas por el PERX Moquegua.
Objetivo Estratégico Parcial 2.0 Concertar actividades de impulso a la asociatividad y competitividad de productores, PYMES y empresas de la región para el comercio exterior.	
Estrategia 2.1 Concertar programas para promover y	Actividad 2.1 <i>Concertar acciones con MSI, CFAM u otros para fortalecer a los agentes económicos de la región.</i> Consiste en el establecimiento de acciones concertadas con MSI,

Objetivos	Proyectos y Actividades
<p>fortalecer la asociatividad y competitividad de los productores, PYMES y empresas de la macro región sur para la exportación.</p>	<p>CFAM y otras instituciones públicas y privadas orientadas a potenciar a los agentes productivos de la región, mediante estrategias de promoción de proyectos productivos, la facilitación de acceso a recursos, la promoción de asociatividad, la facilitación de servicios (logísticos, de capacitación, asistencia y asesoramiento empresarial a las MYPES y grupos empresariales), priorizando las cadenas priorizadas por el PERX Moquegua, que se orienten a la exportación con valor agregado.</p> <p>Implica involucrar a los integrantes del CERX en la co-organización de actividades que promuevan cambios en los enfoques de gestión empresarial, de responsabilidad social y ambiental, que promuevan asociatividad, que faciliten la introducción de nuevas tecnologías, entre otros.</p> <p>Los recursos para la organización de estos eventos y de las actividades que ellos generen se concertarán con los actores de la región y complementarán con recursos canalizados de la cooperación extranjera y de entidades nacionales.</p>
<p>Estrategia 2.2 Mejorar el conocimiento del mercado por los agentes económicos regionales y ampliar su capacidad de gestión.</p>	<p>Actividad 2.2 <i>Difusión al nivel de la Macro Región Sur de información actualizada sobre ventajas del comercio exterior, mercados y otros.</i></p> <p>Implica desarrollar medios de difusión (boletines electrónicos e impresos, página web y otros) de difusión periódica, con la calidad comunicativa necesaria para lograr impacto en los agentes económicos de la región, y su difusión (al menos trimestral), brindándoles información relevante para su gestión como agentes en la cadena exportadora.</p>
<p>Objetivo general 2.0 Mejorar y ofertar los servicios de CETICOS Ilo a la inversión nacional y extranjera.</p>	
<p>Objetivo Estratégico Parcial 3.0 Mejorar el posicionamiento de CETICOS Ilo al nivel nacional e internacional.</p>	
<p>Estrategia 3.1 Investigar sobre potenciales actividades alternativas/complementarias de CETICOS Ilo.</p>	<p>Actividad 3.1 <i>Investigaciones y estudios sobre potenciales giros alternativos/complementarios para el fortalecimiento de CETICOS Ilo.</i></p> <p>En el primer período, sobre la base de la actualización del PERX Moquegua realizado en el 2011, se realizará una investigación sobre las posibilidades de hacer de CETICOS Ilo base logística de empresas que aprovechen el sistema con sus nuevas competencias. Los resultados de la investigación permitirán elaborar propuestas de actividades alternativas/ complementarias de CETICOS Ilo.</p> <p>En años posteriores se realizarán estudios para orientar posibles ajustes en las actividades de CETICOS Ilo.</p>
<p>Estrategia 3.2 Relacionar activamente a CETICOS Ilo con las</p>	<p>Actividad 3.2 <i>Concertar acciones con entidades vinculadas al comercio internacional a nivel regional, nacional e internacional que potencien a CETICOS Ilo.</i></p> <p>Implica contar con una caracterización de los actores vinculados al</p>

Objetivos	Proyectos y Actividades
<p>organizaciones de promoción del Comercio Exterior, y gremios empresariales nacionales e internacionales.</p>	<p>mercado internacional para identificar y priorizar las alianzas. Esta caracterización será actualizada periódicamente y precisará objetivos y metas a conseguir, así como los indicadores de avances y logros que se van teniendo.</p> <p>Con los aliados priorizados se establecerán relaciones, en lo posible formalizadas en algún tipo de documento, y se mantendrá un fluido canal de comunicación, para establecer acciones de cooperación en aspectos específicos.</p> <p>Actividad 3.3 <i>Organización y/o participación en eventos nacionales e internacionales que proyecten a CETICOS Ilo como ente solvente y con ventajas comparativas.</i></p> <p>Se realizarán concertadamente y/o participará en eventos (ruedas de negocios, conferencias internacionales de impulso a la integración, y otros) de interés para los agentes regionales, poniendo de relieve las ventajas del uso de la plataforma CETICOS Ilo como instrumento para el establecimiento de alianzas estratégicas público-privadas.</p>
<p>Objetivo Estratégico Parcial 4.0 Difundir ventajas y ofertar información sobre el sistema CETICOS Ilo a clientes actuales y potenciales.</p>	
<p>Estrategia 4.1 Diseñar estrategia de proyección de la imagen institucional por población objetivo.</p>	<p>Actividad 4.1 <i>Formulación del Plan de Marketing.</i></p> <p>Permitirá contar con un adecuado instrumento de gestión elaborado con la facilitación de consultorías especializadas, conteniendo estrategias integrales orientadas a nuevos y posibles inversionistas, y la atención preferente a los inversionistas ya instalados.</p> <p>Contendrá propuestas viables, orientadas a los diferentes sectores de interés para el Sistema, sobre la base de una adecuada evaluación del uso de los medios de comunicación local, regional, nacional e internacional.</p> <p>Actividad 4.2 <i>Implementación del Plan de Desarrollo y Atracción de Inversiones (PDAI) de CETICOS Ilo.</i></p> <p>Se formulará cada año el PDAI que sobre la base de una evaluación del contexto, apoyado en las evaluaciones anuales, y orientado por el Plan de Estratégico Institucional definirá las mejores acciones orientadas a atraer inversionistas nacionales y extranjeros.</p> <p>Actividad 4.3 <i>Implementación de planes de difusión de las ventajas que brinda CETICOS Ilo.</i></p> <p>El propósito es difundir a nivel nacional las posibilidades para el desarrollo de la inversión que ofrece CETICOS ILO; incluyendo las bondades del puerto de Ilo, su ubicación estratégica y la interconexión vial existente.</p>
<p>Estrategia 4.2 Relacionar activamente a</p>	<p>Actividad 4.4 <i>Seguimiento y transferencia de información especializada a potenciales inversionistas y usuarios.</i></p> <p>Implica organizar y dar mantenimiento a una base de datos,</p>

Objetivos	Proyectos y Actividades
<p>CETICOS ILO con potenciales inversionistas y usuarios del sistema.</p>	<p>incorporando permanentemente información sobre los avances y logros en las relaciones con los clientes actuales y potenciales para facilitar actividades de seguimiento y relacionamiento por parte del equipo de dirección.</p> <p>Se establecerán canales eficientes de difusión de información especializada y atención de consultas de usuarios, inversionistas (actuales y potenciales) y público interesado sobre mercados, proyectos, potencialidades de CETICOS ILO, corredores económicos, ejes viales como medio de integración y acceso a nuevos mercados potenciales y otros temas de interés.</p> <p>Se priorizará la atención por vía electrónica, pero se dará también atención presencial, pudiéndose ampliar en especial cuando se trate de usuarios potenciales, a quienes se les brindará asesoría para la realización de trámites y gestión en relación a la cadena de servicio logístico y para la formulación de proyectos.</p> <p>El personal brindará además información relevante utilizando los boletines electrónicos e impresos institucionales.</p> <p>Con respecto al entorno, se priorizan las tareas de promoción de los ejes viales existentes dentro de los requerimientos que los inversionistas demandan. Se promoverá una mayor utilización de la infraestructura vial y portuaria, apoyando las iniciativas locales.</p> <p>Además, se difundirán proyectos/perfiles y oportunidades de inversión privada así como información diversa sobre oportunidades de inversión para los mismos, en segmentos de población interesadas en el carácter del proyecto.</p>
<p>Objetivo Estratégico Parcial 5.0 Concertar acciones para la formulación y mejoramiento de iniciativas legales que fortalezcan a las Zonas Económicas Especiales.</p>	
<p>Estrategia 5.1 Concertar acciones de cabildeo e incidencia para impulsar normas que favorezcan al sistema con otras zonas económicas especiales, el MINCETUR, los gremios empresariales y los gobiernos regionales.</p>	<p>Actividad 5.1 <i>Elaboración de propuestas normativas de fomento a las Zonas Económicas Especiales (ZEE).</i></p> <p>Implica formular propuestas normativas por la entidad, consensuadas o coordinadas con los demás integrantes del Sistema; para posteriormente gestionar su aprobación por los sectores correspondientes.</p> <hr/> <p>Actividad 5.2 <i>Acciones concertadas de incidencia para impulsar normatividad favorable.</i></p> <p>Implica identificar a los actores nacionales interesados en la dación de políticas y normas en favor de las zonas de tratamiento especial. Se les propondrán normas, se ajustarán por consenso y se concertarán acciones de cabildeo e incidencia sobre las instancias del Ejecutivo y del legislativo.</p> <p>Se buscará concitar la atención e interés de la opinión pública nacional, impulsando concertadamente eventos de debate e intervenciones de impacto en la opinión pública nacional.</p>

Objetivos	Proyectos y Actividades
	Se priorizarán alianzas con otras Zonas Económicas Especiales, sus Gobiernos Regionales, congresistas, el MINCETUR y los gremios empresariales.
Objetivo general 3.0 Contribuir a mejorar la competitividad de la cadena logística importadora-exportadora de la región Moquegua	
Objetivo Estratégico Parcial 6.0 Promover el mejoramiento de la cadena logística regional en función del movimiento de importación-exportación.	
Estrategia 6.1 Contribuir en el proceso concertado de redefinición estratégica de la cadena logística regional.	Actividad 6.1 <i>Investigaciones y estudios para identificar cadena logística más adecuada.</i> Implica realizar un estudio especializado sobre mercados potenciales de carga, almacenamiento y otros servicios requeridos por los países vecinos, especialmente en las regiones mediterráneas de Brasil (Acre y Rondonia), Bolivia (La paz y Cochabamba) y Argentina (Salta y Tucumán), así como la posible articulación de CETICOS Ilo en rutas que articulen a dichos países con los mercados de la costa Pacífico. Esta investigación, junto con la de definición de potencialidad exportadora identificada en el PERX y la investigación de mercados, permitirá definir las características de la cadena logística local y las bases para su adecuación Actividad 6.2 <i>Difusión para el mejoramiento de la cadena logística.</i> Implica difundir los resultados de la investigación entre las contrapartes de la cadena, sensibilizando a los actores para adecuar sus capacidades en función de la atención de las demandas potenciales de nuevos servicios de la cadena logística. La alianza con el GRM será de vital importancia para el logro de acciones concertadas para el mejoramiento de la cadena.
Objetivo Estratégico Parcial 7.0 Contribuir a mejorar las prestaciones de la cadena logística importadora-exportadora regional.	
Estrategia 7.1 Contribuir a incrementar la calidad de los servicios de los integrantes de la cadena logística regional.	Actividad 7.1 <i>Acciones orientadas al mejoramiento de los puntos críticos de la cadena de servicios logísticos.</i> En alianza con el GR, los gobiernos provinciales, DIRCETUR y COMEX se promoverá un espacio de trabajo con todos los integrantes de la cadena, en busca de desarrollar una visión común que articule a los órganos público-privados que componen la cadena, base para concertar iniciativas que permitan adecuar y hacer competitivos los servicios de la cadena en función de los nuevos mercados que se abren para la región. Implica concertar la organización de actividades de encuentro y de formación en busca de adecuación de las capacidades de los actores

Objetivos	Proyectos y Actividades
	<p>de la cadena a las nuevas demandas.</p> <p>Actividad 7.2 <i>Prestación de servicios que faciliten las operaciones de los integrantes de la cadena logística.</i></p> <p>Consiste en poner los equipos y otros recursos de CETICOS Ilo al servicio de otros integrantes de la cadena, de manera que se pueda facilitar sus operaciones. Ello generará relaciones de complementariedad entre los agentes y la introducción de factores de competencia en la calidad de los servicios.</p>
<p>Objetivo general 4.0 Lograr una gestión de calidad en los servicios de CETICOS Ilo.</p>	
<p>Objetivo Estratégico Parcial 8.0 Asegurar el mejoramiento continuo de las capacidades institucionales de CETICOS Ilo.</p>	
<p>Estrategia 8.1 Fortalecer las capacidades institucionales.</p>	<p>Actividad 8.1 <i>Programa de desarrollo de capacidades del personal CETICOS Ilo.</i></p> <p>Se identificarán las necesidades de capacitación del personal, priorizando temática previamente identificada, en función de los intereses institucionales. El capital humano deberá tener la más alta prioridad, orientando el desarrollo de sus capacidades para una implementación exitosa del presente Plan.</p> <p>Actividad 8.2 <i>Desarrollo y mantenimiento de sistemas informáticos integrados de la gestión administrativa y operativa de CETICOS Ilo.</i></p> <p>Implica identificar las necesidades y mejores alternativas para la implementación de un software y el equipamiento necesario para su operación.</p> <p>Implica el mantenimiento periódico y permanente de los sistemas, tanto especializados (base de datos y otros), como el software de ofimática, de manera que se cuente con las aplicaciones actualizadas para la gestión.</p>
<p>Estrategia 8.2 Implementar mecanismos de mejora continua de los procesos organizacionales y una gestión por resultados.</p>	<p>Actividad 8.3 <i>Promoción de la identificación del personal con la misión visión institucionales y de la gestión por resultados.</i></p> <p>Se involucrará anualmente al personal en la formulación de los planes operativos, en el marco del Plan Estratégico, estableciendo con ellos los indicadores de gestión por resultados.</p> <p>Se implementará un sistema que permita monitorear permanentemente las actividades y la evaluación a fin de año del desempeño, en función de los indicadores, lo que se constituirá en base para la formulación de POA siguiente.</p>
<p>Objetivo Estratégico Parcial 9.0 Fortalecer los servicios a usuarios y clientes, actuales y potenciales.</p>	
<p>Estrategia 9.1</p>	<p>Actividad 9.1 <i>Identificación de percepciones de los usuarios y clientes</i></p>

Objetivos	Proyectos y Actividades
<p>Mejorar permanentemente la calidad en los servicios a los usuarios y clientes de CETICOS Ilo.</p>	<p><i>sobre la calidad de servicios de CETICOS Ilo.</i></p> <p>Se trata de realizar periódicamente el recojo de percepciones de los usuarios y clientes de CETICOS Ilo por las vías más adecuadas, sobre la calidad de atención que reciben, determinando sobre la base de su evaluación, posibles alternativas de solución.</p> <p>El diagnóstico de las necesidades de los usuarios actuales y potenciales considerará a los principales agentes involucrados (usuarios, operadores, productores o empresarios privados, agentes públicos y privados que brindan servicios orientados a los mismos objetivos, etc.).</p> <hr/> <p>Actividad 9.2 <i>Implementación de acciones de mejoramiento de atención a los usuarios y clientes de CETICOS Ilo.</i></p> <p>Implica aplicar las correcciones determinadas sobre la base del recojo de percepciones sobre la calidad de los servicios de atención a usuarios y clientes.</p> <p>Ello pasa por la elaboración de perfiles de proyectos específicos, que sirvan de insumo para la concertación de recursos y/o presentación de proyectos a concursos de agencias cooperantes.</p>
<p>Estrategia 9.2 Concertar recursos para la habilitación de terrenos y el mejoramiento de los servicios.</p>	<p>Actividad 9.3 <i>Mantenimiento y/o mejora de infraestructura y equipamiento.</i></p> <p>Implica el conjunto de acciones orientadas a mantener la infraestructura y equipamiento de las instalaciones de CETICOS Ilo al servicio de sus usuarios.</p> <hr/> <p>Actividad 9.4 <i>Identificación, concertación de recursos e implementación de acciones para habilitación y puesta en valor de terrenos.</i></p> <p>Implica elaborar e implementar propuestas con alternativas para lograr la puesta en valor y la transferencia de los terrenos de CETICOS Ilo.</p> <p>Además, implica concertar recursos de inversión pública y/o privada (de los propios inversionistas) para lograr la habilitación de terrenos.</p>

Actividades a potenciar por CETICOS Ilo



Manufactura o Producción



Agroindustria y agroexportación



Maquila y Ensamblaje



Almacenamiento de mercancías



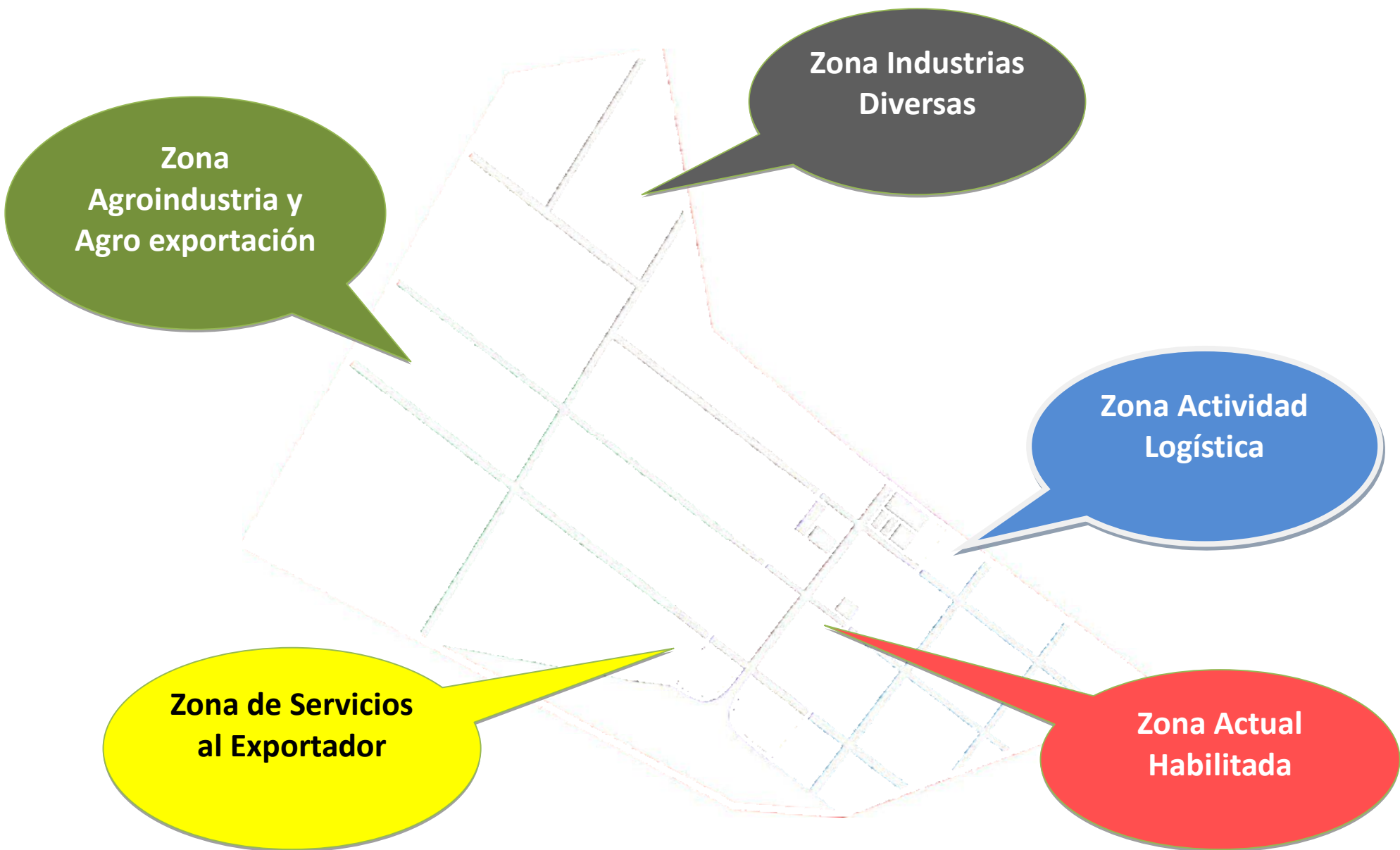
Embalaje, envasado y rotulado de mercancías



Reparación y/o reacondicionamiento de maquinarias y equipos



Reparación y/o reacondicionamiento de vehículos usados



ANEXOS



Anexo 01 Programa multianual

Rol institucional

Diagnóstico General

El Centro de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios de Ilo-CETICOS Ilo creado mediante el Decreto Legislativo N° 842, que declara de interés prioritario el desarrollo de la zona sur del país promoviendo la inversión privada en infraestructura de la actividad productiva y de servicios y sobre la base del área e infraestructura de la EX ZOFRI-ILO. La Ley de Autonomía de los CETICOS restituye la capacidad de “decisión Regional” a la Junta de Administración y brinda una oportunidad a la comunidad empresarial, a las entidades gubernamentales (Gobierno Regional y Gobierno Municipal), a los organismos públicos y privados (MINCETUR, ADUANAS, ENAPU-ILO, CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE ILO y USUARIOS), para impulsar el Sistema del CETICOS Ilo, enmarcado en la dinámica del Comercio Exterior de la Macro Región Sur y la interconexión efectiva con los Mercados del Atlántico y la Cuenca del Pacífico.

La Ley 29710 de fortalecimiento de los CETICOS, lograda en junio del 2011, facilita el posicionamiento del sistema en relación al comercio exterior, permitiendo que todas las actividades en los CETICOS sean exoneradas del Impuesto General a las Ventas, Impuesto Selectivo al Consumo, así como del Impuesto a la Renta; independientemente del destino final (mercado nacional o internacional) de las mercancías que sean objeto de tratamiento en los CETICOS.

En los últimos años, CETICOS Ilo se ha constituido en un actor importante en relación a la cadena logística para el comercio exterior en Ilo en busca de dar soporte efectivo a la articulación en los próximos años, cuando se hayan instalado proyectos de corte estratégico, como la petroquímica y cuando la Carretera Interoceánica cobre la dinámica esperada.

La promoción para la participación de los agentes económicos de la Región en CETICOS Ilo, es una tarea de mediano plazo, que permitirá la diversificación de actividades en este centro, en la medida en que mejoren sus capacidades de asociatividad y competitividad para ingresar al comercio exterior.

Rol Estratégico Institucional

CETICOS Ilo tiene como rol estratégico promover y captar la inversión privada nacional y extranjera e implementar una plataforma de servicios de calidad, para el desarrollo de actividades económicas, preferentemente de exportación, dentro de un área geográfica delimitada, constituida como zona primaria aduanera de trato especial.

Prioridades

1.- Intensificar las campañas de promoción y difusión de las ventajas comparativas de CETICOS ILO:

- a. Desarrollando una investigación de mercados,
- b. Implementando un Plan de Marketing,
- c. Haciendo una difusión de información relevante.

2.- Contribuir a articular a los agentes productivos y de servicios de la región, para el desarrollo de su capacidad exportadora con valor agregado en el marco del Plan Exportador de la Región-PERX Moquegua:

- a. Identificando y promoviendo la implementación de proyectos productivos con agregación de valor,
- b. Concertando capacitación y asesoría técnica a potenciales inversionistas,
- c. Difundiendo información.

3.- Establecer alianzas estratégicas con los principales actores (regionales, nacionales e internacionales, y públicos y privados) de la inversión privada, del desarrollo económico, y de las exportaciones para fomentar mejoras en las condiciones de las Zonas de Tratamiento Especial.

4.- Contribuir a concertar el proceso de articulación y mejoramiento de la calidad de los servicios de la cadena logística de la región Moquegua.

5.- Fortalecer las capacidades institucionales:

- a. Implementando una estructura organizativa eficaz sobre la base de la integración de sus sistemas administrativo y operativo,
- b. Especializando al personal en concertación de actores, marketing y manejo de información,
- c. Adecuando los planes operativos para una gestión por resultados y el monitoreo articulado de nuestro Plan Estratégico Institucional y los Planes Operativos Anuales,
- d. Poniendo en valor terrenos eriazos para su venta en las mejores condiciones,
- e. Ofertando nuevos servicios de infraestructura y equipamiento para los usuarios.

Diagnóstico por programa

Diagnóstico por Programas	Principales Acciones a Implementar 2010-2022
Programa 044 : Comercio	
<p>Limitada capacidad de los actores regionales para articularse al comercio exterior y aprovechar el sistema CETICOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dispersión de los agentes productivos. • Desarticulación de instituciones con programas de promoción de asociatividad y competitividad de PYMES. • Bajos volúmenes y limitado valor agregado en la producción regional. 	<p>Desarrollo de las capacidades regionales para articularse al comercio exterior con valor agregado:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alianzas con agentes productivos e instituciones de la región vinculados al sector. • Concertación con el Gobierno Regional, Gobiernos locales, gremios de productores y otras instituciones, programas de impulso a la asociatividad y competitividad de productores, PYMES y empresas, para articularse al comercio exterior.
<p>Escasa inversión y diversificación de usuarios del sistema:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Limitaciones para constituirse en referente nacional e internacional en comercio exterior. • Desconocimiento público de las ventajas del sistema CETICOS Ilo. • Normatividad restrictiva para el desarrollo de las Zonas Económicas Especiales (ZEE). • Usuarios y clientes actuales y potenciales con limitada información para articularse al sistema. 	<p>Captación de inversión nacional y extranjera y de usuarios del sistema:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alianzas con organizaciones nacionales e internacionales vinculadas al comercio exterior. • Amplia difusión de las ventajas del sistema CETICOS Ilo. • Alianzas e incidencia para el logro de normatividad de fomento a las Zonas Económicas Especiales (ZEE). • Oferta de información a usuarios y clientes actuales y potenciales.
<p>Limitada competitividad de la cadena logística regional para el comercio exterior:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarticulación de los agentes de la cadena logística para el 	<p>Contribución al fortalecimiento y competitividad de la cadena logística regional para el comercio exterior:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promoción de tratamiento conjunto de la problemática con los agentes

Diagnóstico por Programas	Principales Acciones a Implementar 2010-2022
tratamiento de su problemática.	de la cadena logística.
Programa 006 : Gestión	
<p>Limitaciones institucionales para mejorar el posicionamiento del sistema:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Limitada articulación de CETICOS Ilo a las actividades de desarrollo del comercio exterior de la región. • Dificultades para desarrollar y transferir terrenos eriazos y para el mejoramiento de servicios para usuarios. • Limitado desarrollo de los sistemas administrativos y operativos. • Limitada capacidad en el personal para la gestión por resultados. 	<p>Fortalecimiento de las capacidades institucionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mejoramiento de capacidades para articularse a las actividades del desarrollo del comercio exterior regional. • Transferencia de terrenos eriazos y mejoramiento de servicios para usuarios. • Gestión de calidad integrando los sistemas administrativos y operativos. • Eficiente y eficaz desempeño en una gestión por resultados.

Programas y Objetivos Generales

Misión Institucional al 2022

Captar inversión nacional y extranjera, y aportar al fortalecimiento de la cadena logística consolidando el centro logístico e industrial de la región Moquegua como contribución para elevar la competitividad regional y mejorar el acceso al mercado.

Visión Institucional al 2022

CETICOS ILO gestor de la inversión privada nacional y extranjera, constituido en el gran centro logístico e industrial del sur del Perú, ofrece una plataforma de servicios de calidad a sus usuarios y contribuye al mejoramiento de los servicios de la cadena de exportación-importación, siendo reconocido por su liderazgo en la articulación de los agentes económicos de la región al mercado internacional e incrementando sus ventajas competitivas.

Programas y Objetivos Estratégicos Generales

Programa/Objetivo Estratégico General	Tipo de indicador	Unidad de medida	Cuantificación Anual					TOTAL
			2010	2011	2012	2013-2016	2017-2022	2010-2022
Misión institucional								
Captar inversión nacional y extranjera, y aportar al fortalecimiento de la cadena logística consolidando el centro logístico e industrial de la región Moquegua como contribución para elevar la competitividad regional y mejorar el acceso al mercado								
Programa 040 : COMERCIO	Recursos	S/.	1,052,487	965,171	1,176,765	4,967,095	7,200,635	15,362,153
Objetivo General 1.0:								
Contribuir a mejorar la articulación de los agentes económicos regionales al comercio exterior.								
Indicador: Número de agentes económicos de la región que se articulan al comercio exterior a través de CETICOS-Ilo.	Resultado	Agentes económicos	0	1	3	12	20	36
Indicador: Número de empresas instaladas en CETICOS-Ilo que se articulan con agentes económicos de la región.	Resultado	Empresa	0	0	2	5	10	17
Objetivo General 2.0:								
Mejorar y ofertar los servicios de CETICOS Ilo a la inversión nacional y extranjera.								
Indicador: Número de empresas nacionales y extranjeras que requieren información sobre el sistema CETICOS-Ilo.	Resultado	Empresa	3	5	8	30	200	246

Programa/Objetivo Estratégico General	Tipo de indicador	Unidad de medida	Cuantificación Anual					TOTAL
			2010	2011	2012	2013-2016	2017-2022	2010-2022
Indicador: Número de empresas nacionales y extranjeras nuevas que se han instalado en CETICOS-Ilo.	Resultado	Empresa	1	2	3	4	8	18
Objetivo General 3.0: Contribuir a mejorar la competitividad de la cadena logística importadora-exportadora de la región Moquegua.								
Programa 006: GESTION	Recursos	S/.	1,805,513	1,980,829	2,073,235	8,119,243	11,558,865	25,537,685
Indicador: Número de acciones orientadas al mejoramiento de la cadena logística.	Resultado	Acciones	0	2	5	15	30	52
Objetivo General 4.0: Lograr una gestión de calidad en los servicios de CETICOS Ilo.								
Indicador: Incremento anual de la cobertura de servicios a usuarios actuales y terceros.	Resultado	%	10	30	50	60	90	90
Total de Recursos Proyectos			2,858,000	2,946,000	3,250,000	13,086,338	18,759,500	40,899,838

Sub-Programas y Objetivos Estratégicos Parciales

Subprograma/Objetivos Estratégicos Parciales/Actividad o Proyecto		Tipo de indicador	Unidad de medida	Cuantificación Anual					TOTAL
				2010	2011	2012	2013-2016	2017-2022	
Programa 021 : COMERCIO		Recursos	S/.	1,052,487	965,171	1,176,765	4,967,095	7,200,635	15,362,153
Subprograma 0044: Promoción del Comercio Externo		Recursos	S/.	1,052,487	965,171	1,176,765	4,967,095	7,200,635	15,362,153
Objetivo Estratégico Parcial 1:									
Participar activamente en espacios que promuevan la articulación de los agentes económicos de la región al comercio exterior.									
Indicador: Número de agentes de los espacios de concertación articulados a actividades de comercio exterior.		Resultado	Agentes	0	0	3	15	40	58
1.1	Actividad: Promoción concertada de la consolidación del Comité Ejecutivo Regional-CERX.								
	Indicador: Número acciones implementadas para fortalecer y consolidar el CERX.	Producto	Acciones	2	2	4	12	24	44
Responsable: Dirección de Promoción y Desarrollo									
1.2	Actividad: Facilitar la articulación de los agentes económicos de la región al comercio exterior.								
	Indicador: Número de acciones implementadas para facilitar la articulación al comercio exterior.	Producto	Acciones	0	1	3	4	8	16
Responsable: Dirección de Promoción y Desarrollo									
1.3	Actividad: Promoción de involucramiento de entidades públicas y privadas en actividades que fomenten el comercio exterior a través de CETICOS Ilo.								
	Indicador: Número de actividades promovidas y/o concertadas.	Producto	Actividades	0	0	2	10	20	32
Responsable: Dirección de Promoción y Desarrollo									
Objetivo Estratégico Parcial 2:									
Concertar actividades de impulso a la asociatividad y competitividad de productores, PYMES y empresas de región para el comercio exterior.									
Indicador: Número de agentes de la región articulados a las actividades de CETICOS Ilo.		Resultado	Agentes	0	1	1	4	10	16
2.1	Actividad: Concertar acciones con Módulo de Servicios Ilo (MSI), Centro de Formación Agrícola de Moquegua (CFAM) u otros para fortalecer a los agentes económicos de la región.								
	Indicador: Número de actividades concertadas con MSI, CFAM, u otros por año.	Resultado	Actividades	2	2	6	20	50	80
Responsable: Dirección de Promoción y Desarrollo									
2.2	Actividad: Difusión al nivel de la Macro Región Sur de información actualizada sobre ventajas del comercio								

Subprograma/Objetivos Estratégicos Parciales/Actividad o Proyecto	Tipo de indicador	Unidad de medida	Cuantificación Anual					TOTAL
			2010	2011	2012	2013-2016	2017-2022	2010-2022
exterior, mercados y otros.								
Indicador: Número de boletines impresos y electrónicos producidos y remitidos.	Producto	Boletín	1	2	3	9	18	33
Indicador: Número de actualizaciones anuales de la página Web institucional.	Producto	Actualización	1	2	6	18	36	63
Responsable: Dirección de Promoción y Desarrollo								
Objetivo Estratégico Parcial 3: Mejorar el posicionamiento de CETICOS Ilo al nivel nacional e internacional.								
Indicador: Número de organismos nacionales e internacionales a los que se vincula CETICOS Ilo para promocionar el sistema.	Resultado	Organismo	0	1	2	4	8	15
3.1 Actividad: Investigaciones y estudios sobre potenciales giros alternativos/complementarios para el fortalecimiento de CETICOS Ilo.								
Indicador: Investigación realizada	Producto	Investigación	0	1	0	1	1	3
Responsable: Dirección de Promoción y Desarrollo								
3.2 Actividad: Concertar acciones con entidades vinculadas al comercio internacional a nivel regional, nacional e internacional que potencien a CETICOS Ilo.								
Indicador: Número de acciones concertadas implementadas.	Producto	Acciones	2	2	3	10	20	42
Responsable: Dirección de Promoción y Desarrollo								
3.3 Actividad: Organización y/o participación en eventos nacionales e internacionales que proyecten a CETICOS Ilo como ente solvente y con ventajas comparativas.								
Indicador: Número de eventos de trascendencia nacional/internacional co-organizados por CETICOS-Ilo.	Producto	Evento	1	1	1	3	6	12
Indicador: Número de eventos nacionales e internacionales en los que CETICOS-Ilo expone su experiencia.	Resultado	Evento	1	1	2	6	12	22
Responsable: Dirección de Promoción y Desarrollo								
Objetivo Estratégico Parcial 4: Difundir ventajas y ofertar información sobre el sistema CETICOS Ilo a clientes actuales y potenciales.								
Indicador: Número de nuevos contactos establecidos con potenciales inversionistas y usuarios.	Resultado	Nuevos contactos	1	2	3	9	18	33
4.1 Actividad: Implementación del Plan de Desarrollo y Atracción de Inversiones de CETICOS Ilo.								
Indicador: Implementación del Plan.	Producto	%	100	100	100	100	100	100

Subprograma/Objetivos Estratégicos Parciales/Actividad o Proyecto	Tipo de indicador	Unidad de medida	Cuantificación Anual					TOTAL		
			2010	2011	2012	2013-2016	2017-2022	2010-2022		
Responsable: Dirección de Promoción y Desarrollo										
4.2	Actividad: Implementación de planes de difusión de las ventajas y oportunidades que ofrece CETICOS Ilo.									
	Indicador: Implementación de Planes Anuales.	Producto	%	100	100	100	100	100	100	
	Responsable: Dirección de Promoción y Desarrollo									
4.3	Actividad: Seguimiento y transferencia de información especializada a potenciales inversionistas y usuarios.									
	Indicador: Número de personas naturales y jurídicas atendidas y registradas por año.	Producto	Personas	2	2	30	50	100	184	
	Responsable: Dirección de Promoción y Desarrollo									
Objetivo Estratégico Parcial 5:										
Concertar la formulación y mejoramiento de iniciativas legales que fortalezcan a las Zonas Económicas Especiales.										
Indicador: Acciones para la aprobación de políticas y normas de Fomento a las zonas de tratamiento especial.			Resultado	Acciones	0	1	2	6	12	21
5.1	Actividad: Elaboración de propuestas normativas de fomento a las Zonas Económicas Especiales (ZEE).									
	Indicador: Número de propuestas sustentadas elaboradas.	Producto	Propuestas	1	1	3	9	18	32	
	Responsable: Dirección de Promoción y Desarrollo									
5.2	Actividad: Acciones concertadas de incidencia para impulsar normatividad favorable.									
	Indicador: Número de acciones concertadas	Resultado	Acciones	1	1	2	6	12	22	
	Responsable: Dirección de Promoción y Desarrollo									
Objetivo Estratégico Parcial 6:										
Promover el mejoramiento de la cadena logística regional en función del movimiento de importación-exportación.										
Indicador: Número de agentes económicos que reciben información especializada de calidad.			Producto	Agentes	0	0	30	100	150	280
6.1	Actividad: Investigaciones y estudios para identificar la cadena logística más adecuada en función de las actividades del comercio internacional factible de desarrollarse a través de CETICOS Ilo.									
	Indicador: Investigación aprobada.	Producto	Investigación	0	0	1	0	1	2	
	Responsable: Dirección de Promoción y Desarrollo									
6.2	Actividad: Difusión en torno a la adecuación de la cadena logística.									
	Indicador: Número de acciones para la difusión en torno a la estrategia de adecuación de la cadena logística.	Resultado	Acciones	0	1	2	8	0	11	

Subprograma/Objetivos Estratégicos Parciales/Actividad o Proyecto		Tipo de indicador	Unidad de medida	Cuantificación Anual					TOTAL
				2010	2011	2012	2013-2016	2017-2022	2010-2022
Responsable: Dirección de Operaciones e Infraestructura									
Objetivo Estratégico Parcial 7: Contribuir a mejorar las prestaciones de la cadena logística importadora-exportadora regional.									
Indicador: Agentes que reconocen el aporte de los servicios de CETICOS Ilo al mejoramiento de la cadena logística.		Resultado	Agentes de la cadena	0	2	4	6	10	22
7.1	Actividad: Acciones orientadas al mejoramiento de los puntos críticos de la cadena de servicios logísticos.								
	Indicador: Número de acciones concertadas que contribuyen al mejoramiento de la cadena.	Producto	Acciones	2	2	3	12	18	37
Responsable: Dirección de Operaciones e Infraestructura									
7.2	Actividad: Brindar servicios que faciliten las operaciones de los integrantes de la cadena logística.								
	Indicador: Número de usuarios que hacen uso de servicios.	Producto	Usuarios	1	2	3	10	18	50
Responsable: Dirección de Operaciones e Infraestructura									
Programa 006 : GESTIÓN		Recursos	S/.	1,805,513	1,980,829	2,073,235	8,119,243	11,558,865	25,537,685
Subprograma 0008 : Asesoramiento y Apoyo		Recursos	S/.	1,805,513	1,980,829	2,073,235	8,119,243	11,558,865	25,537,685
Objetivo Estratégico Parcial 8: Asegurar el mejoramiento continuo de las capacidades institucionales de CETICOS Ilo.									
Indicador: Porcentaje de mejora de la calidad del servicio brindado por CETICOS ILO.		Resultado	%	5	20	40	60	90	90
8.1	Actividad: Programa de desarrollo de capacidades del personal CETICOS Ilo.								
	Indicador: Número de actividades del programa implementados por año.	Producto	Actividades	1	1	2	8	12	24
Responsable: Oficina General de Administración									
8.2	Actividad: Desarrollo y mantenimiento de sistemas informáticos integrados de la gestión administrativa y operativa de CETICOS Ilo.								
	Indicador: Porcentaje de avance en el desarrollo de programa informático.	Producto	%	0	20	40	100	0	100
	Indicador: Acciones de mantenimiento del programa informático.	Producto	Acción	0	10	5	8	12	35
Responsable: Dirección de Promoción y Desarrollo									
8.3	Actividad: Promoción de la identificación del personal con la misión visión institucionales y la gestión por resultados.								
	Indicador: Número de eventos que promueven identificación del personal con Misión Visión institucionales.	Producto	Evento	3	3	2	8	12	28

Subprograma/Objetivos Estratégicos Parciales/Actividad o Proyecto	Tipo de indicador	Unidad de medida	Cuantificación Anual					TOTAL	
			2010	2011	2012	2013-2016	2017-2022	2010-2022	
Responsable: Oficina General de Administración									
Objetivo Estratégico Parcial 9: Fortalecer los servicios a usuarios, y clientes actuales y potenciales.									
Indicador: Incremento anual del grado de satisfacción de los usuarios y clientes por los servicios brindados por CETICOS Ilo.		Resultado	%	0	5	10	15	25	25
9.1	Actividad: Identificación de percepciones de los usuarios y clientes sobre la calidad de servicios de CETICOS Ilo.								
	Indicador: Número de actividades que canalizan percepción de usuarios y clientes.	Producto	Evaluación	0	1	1	2	1	5
Responsable: Dirección de Promoción y Desarrollo									
9.2	Actividad: Implementación de acciones de mejoramiento de atención a los usuarios y clientes de CETICOS Ilo.								
	Indicador: Número de acciones de mejoramiento encausadas para su solución.	Producto	Acciones	2	2	4	6	10	24
Responsable: Dirección de Operaciones e Infraestructura.									
9.3	Actividad: Mantenimiento y/o mejora de infraestructura.								
	Indicador: Número de acciones de mantenimiento y/o mejora.	Resultado	Proyecto	0	0	1	5	10	16
Responsable: Dirección de Operaciones e Infraestructura									
9.4	Actividad: Identificación, concertación de recursos e implementación de acciones para habilitación y puesta en valor de terrenos.								
	Indicador: Número de acciones implementadas.	Producto	Acciones	0	2	2	0	0	4
Responsable: Dirección de Operaciones e Infraestructura									