

Plan Estratégico Regional de Exportación

PERX - CALLAO



**GOBIERNO REGIONAL DEL
CALLAO**

**GERENCIA REGIONAL
DE DESARROLLO
ECONOMICO**

**OFICINA DE INDUSTRIA, COMERCIO
TURISMO Y ARTESANÍA**

2005

Índice

Plan Estratégico Regional de Exportación.

PRESENTACIÓN	2
1. FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO DEL PERX.....	3
1.1. Compromiso y acompañamiento a las regiones por parte del Gobierno Central.....	3
1.2 Una política de competitividad que soporte la estrategia de exportación	3
1.3 Una política de desarrollo económico y territorial que apoye la estrategia exportadora regional	3
1.4 La política de descentralización y las capacidades regionales	3
1.5 Una mejor asignación de recursos para implementar la estrategia regional	4
1.6 Alianzas regionales para el desarrollo exportador.....	4
2. CARACTERIZACIÓN DE LA REGIÓN	5
2.1. Producto Bruto Interno Nacional- Regional	7
2.2. Recaudación Tributaria.....	8
2.3. Infraestructura Vial.....	9
2.4 El Servicio de Transporte y el Enfoque del Transporte Multimodal.....	11
2.5 Infraestructura Portuaria.....	13
2.6 Infraestructura Aeroportuaria.....	15
2.7 Inversiones.....	16
2.8 Micro y Pequeñas Empresas del Callao.....	19
2.9 Gran y Mediana Empresa del Callao.....	20
2.10 Exportaciones por Sectores Económicos	22
2.11 Participación en la Exportación Nacional	23
3. DATOS DE INTERÉS	25
4. RESUMEN EJECUTIVO	26
4.1. Objetivos del diseño de un Plan Estratégico Exportador	27
4.3. Las ventajas de la Región.....	28
4.4. Las debilidades de la Región.....	28
4.5. El potencial regional.....	28
4.6. Los productos seleccionados.....	29
5. EL PERX DEL CALLAO	31
5.1. Diagnóstico competitivo exportador del Callao.....	31
5.2. Visión Exportadora al 2013.....	34
5.3. Valores	34
5.4. Objetivos estratégicos.....	36
5.5. Matriz del Plan Estratégico Exportador de la Región	36
6. ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS	43
6.1. Estrategia de marketing para 4 productos promisorios del Callao	43
6.2. Sistema de información comercial descentralizado.....	44
6.3. Estrategia de posicionamiento de la Región para dinamizar la facilitación del comercio.....	45
7. MONITOREO Y EVALUACIÓN DEL PERX Y DE LOS PLANES OPERATIVOS PILOTO....	46
8. ACCIONES PENDIENTES Y RECOMENDACIONES.....	47
8.1. Acciones del Gobierno Nacional en apoyo a los PERX	47
8.2. Instalación del CERX – Comité de Regional de Exportaciones	47
8.3. Instancia Regional de Competitividad.	48
8.4. Las mesas transversales	48
8.5. Otros temas del CERX.....	48
8.6. Las Redes	48
9. PARTICIPANTES Y BIBLIOGRAFÍA.....	50

PRESENTACIÓN

El comercio internacional es uno de los ejes de desarrollo de cualquier región, país o ciudad. En el 2003 las exportaciones del país fueron de US\$ 8'868.1 millones, que representa un incremento del 15,6% respecto al año anterior. Este dato es más significativo aún si se tiene en consideración que los productos conocidos como tradicionales y los no tradicionales tuvieron tasas de crecimiento similares (15.4%).¹

En abril del 2005, el intercambio comercial del Perú ascendió a US\$ 2289 millones, monto 31,7% mayor respecto a similar mes del año anterior. Cabe indicar que dicho comportamiento positivo se dio por treinta y seis meses consecutivos.

Precisamente, las exportaciones aumentaron 35,8% a US\$ 1196,6 millones, con lo cual acumularon 36 meses de crecimiento continuo, de los cuales los últimos veinte meses con tasas de crecimiento de dos dígitos.

Destacó el dinamismo de las exportaciones no tradicionales (39,6%) en mayor medida que las tradicionales (33,8%). A nivel sectorial los cinco más dinámicos fueron: metal-mecánico (93,3%), químico (91,6%), maderas y papeles (51,4%), agropecuario (38,1%), y minería y petróleo (36,8%). En términos absolutos, el principal sector exportador fue minería y petróleo con el 65,9% del total.

No obstante lo alentadoras que pueden ser estas cifras, el Perú no ha sabido aprovechar todas las oportunidades que ofrecen los Acuerdos de Libre Comercio o el propio ATPDEA. Dicha circunstancia se evidencia en la poca representatividad que tienen las exportaciones peruanas en el mercado de la Unión Europea, APEC, CAN, Chile y Brasil, entre otros.

Esta situación no es ajena a las regiones, las cuales al estar mucho más aisladas del comercio internacional, recién han empezado a participar del mayor dinamismo del sector exportador y a asumir el reto de prepararse para responder a las nuevas oportunidades que ofrece el mercado externo.

En este contexto, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), elaboró las Bases Estratégicas del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) 2003 – 2013, instrumento que refleja la política de Estado de priorizar las exportaciones, como motor de desarrollo de nuestra economía. Para el ámbito regional, nuestro Gobierno Regional, encargó a la Gerencia Regional de Desarrollo Económico, la elaboración de los Planes Estratégicos Regionales de Exportación, PERX, con la firme convicción que el incremento de las exportaciones es una condición para el crecimiento de la economía del país, al igual que la competitividad de las regiones es una condición para la competitividad del país.

El presente documento además del PERX, incluye el diagnóstico del desarrollo exportador de la Región, su situación económica, el desarrollo empresarial, sus potencialidades, datos de infraestructura, indicadores sociales, entre otros. Este ha sido elaborado sobre la base de las entrevistas realizadas con los actores regionales y al análisis de información secundaria.

Se presentan, asimismo, los resultados del Taller del Plan de Desarrollo Concertado realizado en la sede del Gobierno Regional del Callao, aprobado mediante ordenanza Regional N° 0006-2003 CR/RC, sito en la Av. Elmer Faucett N°3970, se reunieron los integrantes del Consejo de Coordinación Regional (CCR) del Gobierno Regional del Callao realizado en la primera semana de Setiembre del 2003.

Así mismo se realizaron talleres como el Plan Regional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Mype Callao realizado en la ciudad del Callao, se reunieron representantes de instituciones públicas y privadas de la Región Callao realizado los días 14 y 15 de octubre del 2004, y el taller de elaboración propuesta del plan Operativo 2004-2006 realizado la primera semana de noviembre del 2004, en estos trabajos participativos se obtuvieron tres productos concretos: donde se analizó el PERX del Callao y los Planes Operativos Piloto (POP) de la manufactura de metalmecánica y artesanía. Estos instrumentos de gestión incluyen el diagnóstico competitivo según la matriz FODA², la definición de la visión regional exportadora, la plataforma de valores, los objetivos estratégicos, actividades, responsables e indicadores.

Durante los 3 días de taller se presentaron los diferentes instrumentos metodológicos, que fueron aplicados inmediatamente por los participantes para elaborar en grupo y en forma sistemática cada uno de los componentes del PERX y de los POP.

¹ Boletín Mensual de Comercio Exterior N° 11-2003-2005, MINCETUR

² Análisis de Fortalezas, Oportunidades y Debilidades y Amenazas.

1. FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO DEL PERX

1.1. Compromiso y acompañamiento a las regiones por parte del Gobierno Central

Cabe anotar que son varios los factores críticos de éxito que dependen del Gobierno Nacional para que un Plan Estratégico Exportador Regional sea exitoso. En primer lugar, se requiere el compromiso y acompañamiento nacional en las regiones. En este sentido, el Gobierno Nacional debe inscribir en su agenda como prioritaria la presencia de sus funcionarios con poder de decisión en todas las discusiones del PERX, tanto a nivel político como a nivel técnico. A nivel político, para construir confianza entre las regiones y el Gobierno Nacional y para producir hechos que generen credibilidad en la estrategia nacional y entusiasmo en el esfuerzo regional que se pretende promover. A nivel técnico, para asesorar y orientar a los Gobiernos Regionales en este nuevo tema que en muchas regiones es totalmente desconocido.

1.2 Una política de competitividad que soporte la estrategia de exportación

Un segundo factor crítico tiene que ver con el clima para los negocios o la competitividad sistémica. Es fundamental que, *pari passu* al PERX, se desarrolle en el marco de una Instancia Regional de Competitividad una política orientada a promover la competitividad sistémica regional, incluyendo en este concepto el mejoramiento de la infraestructura, de las competencias laborales, de la gerencia, del fortalecimiento institucional y su articulación entre lo nacional y lo regional, de la internacionalización y promoción de las regiones, del financiamiento y del conocimiento en ciencia y tecnología. Los problemas de competitividad que afecten las actividades exportadoras deben ser presentados y considerados por esta Instancia. Si la Instancia Regional no tiene la capacidad de solucionarlo deberá canalizarse el problema al Consejo Nacional de Competitividad (CNC).

En lo atinente a infraestructura vial, fluvial, energética y de telecomunicaciones, las instancias regionales deben tener en cuenta la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura de América del Sur (IIRSA) donde el Gobierno del Perú ha priorizado una serie de proyectos, algunos de los cuales ya se encuentran financiados. En este sentido, las regiones además de tomar como datos estos proyectos, deberán plantear sus propias necesidades de desarrollo de infraestructura en función de la estrategia exportadora de los PERX.

1.3 Una política de desarrollo económico y territorial que apoye la estrategia exportadora regional

Siempre en el ámbito de la competitividad sistémica, resulta clave lograr coherencia y sinergia entre los actores regionales que se ocupan del desarrollo económico y territorial y aquellos responsables de la estrategia regional de exportaciones. En este sentido, la Instancia Regional de Competitividad debe incorporar a las Autoridades del Plan Nacional de Ordenamiento Territorial y del Plan de Desarrollo Regional. Con esta incorporación, la instancia de competitividad cumple la doble función de, por un lado, buscar la eficacia y la eficiencia en las actividades productivas de la región y, por el otro, el mejoramiento de la calidad de vida y la sostenibilidad ambiental en el entorno en que se realizan las actividades productivas. Con apoyo de la Universidad, esta instancia deberá inventariar y clasificar los proyectos existentes en la región y agruparlos en áreas temáticas y en corto, mediano y largo plazo en función de la disponibilidad de recursos. Este paquete de proyectos de desarrollo regional y de competitividad permitirá identificar los temas críticos de las regiones y dará elementos a los PERX para el desarrollo de la estrategia exportadora.

1.4 La política de descentralización y las capacidades regionales

Un cuarto factor tiene que ver con las competencias y capacidades de las regiones para diseñar sus propios planes de desarrollo y su estrategia exportadora³. Si bien la Ley de Bases

³ Otros países han puesto énfasis en cursos de capacitación en gestión de desarrollo regional

de Descentralización, la Ley Orgánica de los Gobiernos Regionales y otras leyes marco⁴ establecen las competencias que les corresponden a los diferentes niveles de gobierno, quedan aún pendientes algunas definiciones relativas al tema fiscal, generación de recursos, acreditación, disposición de activos, incentivos para conformar macroregiones entre otros. Todo ello, sin lugar a dudas afectará la capacidad de los Gobiernos Regionales para promover el desarrollo exportador en su jurisdicción.

1.5 Una mejor asignación de recursos para implementar la estrategia regional

Un quinto factor se refiere a la articulación de las competencias y capacidades regionales con las competencias y capacidades nacionales. Sólo una estrecha colaboración y comunicación entre el Gobierno Nacional y las Regiones puede asegurar la sinergia y evitar la duplicación de esfuerzos, de proyectos y la mejor aplicación de los recursos, siempre escasos, para las regiones. En este sentido nos parece fundamental que el MINCETUR considere designar funcionarios dedicados con exclusividad a la coordinación entre los niveles nacional y regional y que apoyen la implementación de los PERX. Estos funcionarios deberán ser de un nivel directivo y con la suficiente injerencia en la toma de decisiones del gobierno nacional (MINCETUR, MEF-SNIP, MEF-Proinversión, RR.EE-APCI, entre otros).

1.6 Alianzas regionales para el desarrollo exportador

Finalmente, cabe distinguir entre región política, región ambiental y región económica. Desde el punto de vista de la geografía y de la producción, regiones político administrativas contiguas pueden dar lugar a un mismo proyecto de exportación, por lo cual se hace necesario considerar en la estrategia exportadora las múltiples relaciones que pueden existir entre regiones vecinas. Por ello debe preverse la posibilidad de alianzas y de proyectos entre estas regiones cuyo objeto sea el desarrollo exportador, sin que ello vaya en desmedro de la identidad política y territorial de las regiones.

⁴ Ley de demarcación y organización territorial, Ley de presupuesto participativo y Ley de promoción de la inversión descentralizada.

2. CARACTERIZACIÓN DE LA REGIÓN⁵

LOCALIZACIÓN	Ubicada en la costa central del litoral Peruano, hacia el sector occidental del departamento de Lima. Coordenadas Geográficas 11°47'50" y 12°07'30" latitud sur y 77°04'40" y 77°11'40" de longitud Oeste, sus límites: norte, este y sur corresponde a Lima Departamento. Por el norte el Distrito de Santa Rosa, por el Este con los Distritos de San Martín de Porras, Puente Piedra y Cercado de Lima, Por el sur con el Distrito de San Miguel y por el Oeste el Océano Pacífico
SUPERFICIE	158.12 Km ² (15,812.4 Has.) Incluye las Islas del Frontón, los Islotes Hormigas de Afuera, Palomino y Roca Horadada.
DEMARCACIÓN POLITICA	Creación como Distrito el 20 de Agosto de 1,836 y por su importancia como Puerto Costero 22 de Abril de 1857. La Convención Nacional le otorgo el Título de Provincia Constitucional del Callao con rango de Departamento.
CLIMA	Es Templado, Desértico, Oceánico.
TEMPERATURA	Variable de 22°C A 17°C
ALTURA	Comprendida entre 0 a 534 mnm.
POBLACIÓN	799,530 hab. Censo del 2003

Así mismo actualmente políticamente esta constituida 6 distritos son: Bellavista, La Perla, Ventanilla, Callao, Carmen de la Legua y la Punta.

El Anexo 1 muestra con claridad el Mapa de Flujos Económicos en la región y su conexión con regiones cercanas.

Tiene una población de 799,530 habitantes al 2003, lo que equivale al 2.8% del total nacional.

EQUIVALENCIA CON NACIONAL (Población)	AMBITO	1993	2003
	PAIS	22' 048,356	27' 947,000
	CALLAO	659,790	799,530

Fuente: INEI
Elaboración: GRDE

DENSIDAD POBLACIONAL (Hab./Km.2)	DENSIDAD					
	Prov. Const. Callao	callao(cercado)	Bellavista	C.L. Reynoso	La Perla	La Punta
	5,056	8,632	16,328	22,319	24,07	12,067

Fuente: INEI
Elaboración: GRDE

⁵ El documento completo de la caracterización de la Región figura en el Plan Concertado de Desarrollo.

El ingreso **per cápita** de la región según fuente de información es en promedio S/. 475.5 mayor que todas las ciudades del País, excepto Lima y Jorge Basadre de Tacna.

PROMEDIO DE IDH (Índice de Desarrollo Humano) En la región.

Cuadro 3.3
Índice de Desarrollo Humano departamental. Una visión general: rangos

Departamento	acción ciudadana 1997			pnud-inei 1997			pnud-inei 2001	
	1972	1981	1993	1991	1993	1995	1993	2000
Variables	EVN ALF15+	EVN ALF15+	EVN ALF15+	EVN ALF15+	EVN ALF15+	EVN ALF15+	EVN ALF15+	EVN ALF15+
	LE	MAT 5-19	MAT 5-19	AÑEDUC 25+	AÑEDUC 25+	AÑEDUC 25+	MAT 12-17	MAT 12-17
	PBIpc	PBIpc	PBIpc	IMpc, LS Obs	IMpc, LS Obs	IMpc, LS Obs	IMpc, LS, 10LI	IMpc, LS, 10LI

Nota:
 EVN: Esperanza de vida al nacer.
 ALF 15+: Alfabetismo de 15 a más.
 LE: Logro educativo.
 PBI pc: PBI per cápita.
 MAT 5 - 19: Matriculación de 15 a 19
 AÑEDUC 25+: Años de educación de la población mayor de 25 años.
 IMpc LS Obs: Ingreso mensual per cápita, límite superior: observado
 IMpc, LS, 10LI: Ingreso mensual per cápita, límite superior: límite inferior

Fuentes: Acción Ciudadana, INEI / PNUD.
 Elaboración: Equipo INDH - PNUD, Perú 2002.

La Región tiene un IDH promedio de 0.716 ocupando el puesto número 2 después de Lima.
 Fuente: Convenio INEI / PNUD. 2002.

En cuanto a infraestructura de salud tiene el 0.05% de infraestructura del total nacional que representaba 94 establecimientos en 1996. En el sector educación, cuenta con 1,266 centros educativos de los cuales 327 (26%) son estatales y en relación a este porcentaje de infraestructura según niveles educativos, el 37% de los centros educativos se dedican a la enseñanza primaria, 40% a la educación inicial, 19% a la educación secundaria, 1% superior con la Universidad Nacional del Callao y educación especial y 2% a la educación ocupacional.
 Fuente: Plan Concertado de desarrollo 2003-2011.

Esta Región, a pesar de estar dotada de una variedad de recursos y con una infraestructura relativamente adecuada, sólo produce el 3.07% del PBI nacional, siendo los sectores predominantes la manufactura y artesanía.

CARÁCTERÍSTICAS DE LA REGIÓN

2.1 PRODUCTO BRUTO

- **PRODUCTO BRUTO INTERNO NACIONAL**

(En Millones de Nuevos Soles)

	Precios Corrientes	Precios Constantes de 1994
1990	5501	81481
1991	26686	83760
1992	44953	83401
1993	69262	87375
1994	98577	98577
1995	120858	107039
1996	136929	109709
1997	157274	117214
1998	165949	116453
1999	173957	117507
2000	185281	120825
2001	188172	121132
2002	198437	127007
2003	212118	132153

Fuente: INEI – Compendio Estadístico 2004

- **PRODUCTO BRUTO INTERNO DE LA REGIÓN CALLAO**

(En Millones de Nuevos Soles de 1992)

	Región Callao 1/	Nacional 2/	Participación (%)
1990	1537	43919	3.50
1991	1630	45147	3.61
1992	1637	44953	3.64
1993	1725	47095	3.66
1994	1247	53134	2.35
1995	1237	57695	2.14
1996	1276	59134	2.16
1997	1444	63179	2.29
1998	1608	62769	2.56
1999	1626	63337	2.57
2000	2147	65126	3.30
2001	2342	65291	3.59
2002	2534	68458	3.70
2003	2824	71231	3.96

Fuente: 1/ Consultoría Lineamientos para el Programa de Competitividad Regional.

2/ Valores estimados por la Gerencia de Desarrollo Económico de la información del INEI - año base 1994

Elaboración: Gerencia de Desarrollo Económico

2.2 RECAUDACIÓN TRIBUTARIA

El Callao es la segunda Región con mayor recaudación tributaria y es superada solo por Lima.

▪ INGRESOS TRIBUTARIOS EN LA REGIÓN CALLAO (En Miles de Nuevos Soles)

	Tributos Internos	Tributos Aduaneros	Impuesto a la renta	IGV	Total Región Callao
1994	101077	0	48149	366795	516021
1995	92088	0	49652	370112	511852
1996	94371	0	51615	435267	581253
1997	102758	0	55201	498677	656636
1998	80597	3159	72127	567202	723084
1999	74173	3699	76681	578031	732583
2000	82174	5783	67145	769924	925026
2001	105217	8553	84461	828539	1026770
2002	144261	1740	38364	880784	1065149
2003	125785	1709	30086	995559	1153139
2004	409210	2689	56958	1115706	1584563

Fuente: Superintendencia Nacional de Estudios Tributarios de la SUNAT (Ingresos Tributarios Región Callao)
Elaboración: Consultoría Lineamientos para el Programa de Competitividad Regional.

2.2.1 COLOCACIONES Y DEPOSITOS

▪ DEPOSITOS Y COLOCACIONES DE LA BANCA MÚLTIPLE REGIÓN CALLAO (En Miles de Nuevos Soles corrientes)

	Créditos Directos	Depósitos Totales
1996	771934	864292
1997	877665	981518
1998	999454	1011612
1999	944387	1135972
2000	779914	1146005
2001	731 203	1 105 780
2002	829 196	1 055 227
2003	957 278	1 117 330
2004	1 127 022	1 137 429
2005 a/	1 201 749	1 155 305

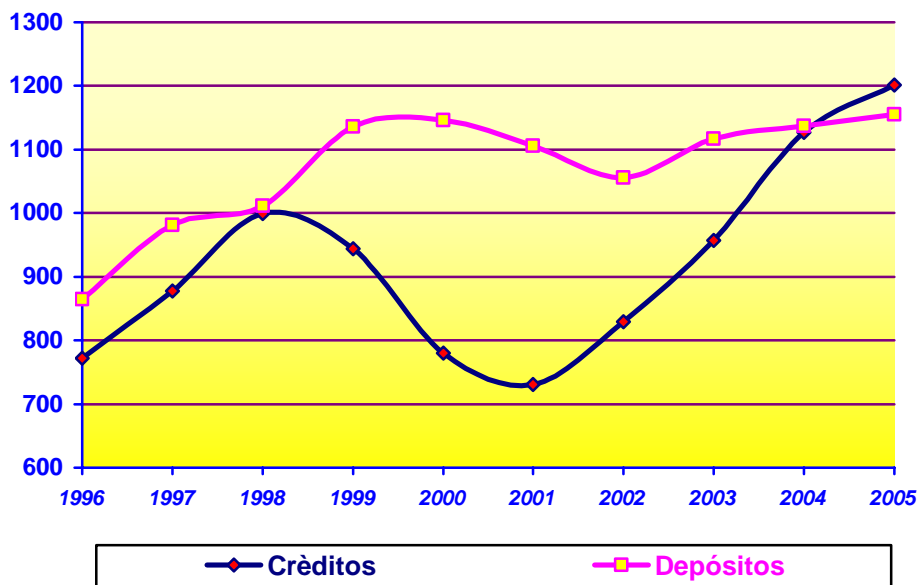
a/ información al 30 de abril

Fuente: INEI – Almanaque de Lima y Callao de 2001

Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe

Elaboración: Gerencia Regional de Desarrollo Económico

EVOLUCIÓN DE LOS DEPOSITOS Y COLOCACIONES - REGIÓN CALLAO
(En Millones de Nuevos Soles corrientes)



Elaboración: Gerencia Regional de Desarrollo Económico

2.3 INFRAESTRUCTURA VIAL

Por su posición geo-económica la Región Callao está interconectada con la capital del País con una red interurbana de vías, las mismas que se han desarrollando sucesivamente, en la medida que la expansión del ámbito urbano ha sido explosiva desde la década de los sesentas del siglo pasado. Sin duda la desaparición del tranvía, transporte masivo por excelencia, ha condicionado la configuración de los ejes viales principales y secundarios. Las características y los ejes de interconexión según el "Plan Urbano Director de la Provincia Constitucional del Callao 1995-2010"⁶ se presenta como sigue:

- a) La provincia del Callao se comunica vialmente con el resto del área metropolitana principalmente por las siguientes vías:
 - A carabaylo y puente piedra por la Av. Gambetta.
 - A los olivos por la vía plan urbano director de la provincia constitucional del Callao, y
 - A san martin de porres por las Avs. Perú y Thomas valle, y hacia los distritos del área central metropolitana a través de las Avs. Argentina, Colonial, Venezuela, de la Marina y Costanera (vía Av. la Paz), principalmente.
- b) El sistema vial del Callao está conformado por 36 vías principales que adquieren una característica propia según su flujo predominante y su nivel de accesibilidad. Se encuentran vías con marcada especialización como la Av. Argentina con flujo predominante de carga y accesibilidad industrial; y la Av. Colonial con flujo predominante de pasajeros y accesibilidad vivienda/ comercio.
- c) Sobre esta infraestructura vial se han encontrado las siguientes situaciones críticas:
 - Los problemas de circulación se originan principalmente por inadecuado diseño vial; falta de control de tránsito de carga y de pasajeros; falta de señalización; mala ubicación de paraderos, estacionamiento desordenado y falta de educación vial.

⁶ Plan Urbano Director de la Provincia Constitucional del Callao, 1995-2010, Agosto de 1997 (p. 100-105).

- Alta utilización de las vías con exagerada concentración de servicios administrativos y comerciales, así como por la ubicación de equipamientos de salud y educación, principalmente en el Callao Cercado.
 - Existencia de varias zonas congestionadas donde la sección transversal de la mayoría de las vías no han sido totalmente aprovechadas y falta de acondicionamiento de intersecciones como: Avs. Venezuela-Insurgentes; Dominicos – Tomás Valle; Faucett-Argentina; entre otras.
- d) Por otro lado, se han resuelto los siguientes puntos críticos viales de señalización y semaforización: Avs. Venezuela- Haya de la Torre; Perú-Tomás Valle; Guardia Chalaca-Buenos Aires; Faucett- Colonial; Pedro Beltrán- Panamericana Norte; entre otros.
- e) El sistema vial del callao debe contener una red de vinculaciones que permitirán la accesibilidad y la articulación de las diferentes actividades urbanas de la Provincia.

Para determinar el Sistema Vial Propuesto, se ha realizado un diagnóstico del tránsito, de las vías existentes, con la ayuda de estudios de campo, tales como:

- Control del flujo vehicular y peatonal.
- Origen y destino de transporte privado y de carga.
- Origen y destino del transporte público.

Como conclusión del análisis realizado se ha consolidado la caracterización vial, incluyendo las vías actuales que se considera son necesarias par que formen parte del Sistema Vial del Callao al 2010.

Por otro lado, hay que tener en cuenta el tipo de uso de suelo que tienen los terrenos adyacentes, generando un conjunto de desplazamientos que caracterizan el volumen y calidad de los transportes (ejemplo, los micros y buses que interconectan Callao con Ventanilla y la panamericana norte)

Asimismo, en el Callao se dan flujos de transporte de carga y pasajeros con orígenes y destinos internacional y nacional.

Según el “Plan de Desarrollo Concertado de la Región Callao 2003-2011- en transportes y comunicaciones” “la red vial de la región carece de una adecuada articulación e interconexión, no obedeciendo a un apropiado plan que articule los elementos urbanos, industriales, comerciales y de servicios, existiendo asimismo vías en mal estado por falta de mantenimiento”⁷

En los dos últimos años, las inversiones de mayor envergadura efectuadas son:

- La de los intercambios viales Av. Guardia- Chalaca entre la Av. La Marina-Ovalo Saloom.
- Intercambio vial Av. Faucett y Av .O.R. Benavides.
- Construcción de la Av. Morales Duarez.
- Remodelación de la Av. Tomás Valle.
- Vía Expresa – Callao por concluirse.

⁷ Plan Urbano Director de la Provincia Constitucional del Callao, 1995-2010, Agosto de 1997 (p. 100-105).

2.4 EL SERVICIO DE TRANSPORTE Y EL ENFOQUE DEL TRANSPORTE MULTIMODAL

El servicio de transporte regional, en particular a nivel inter-urbano, está conformado por las cadenas de microbuses, combis y buses, todas las líneas trabajan con Lima Metropolitana, hacemos notar que, existen servicios de microbuses informales que presionan el volumen de tráfico sobre todo en horas de punta. No existe un control sistemático de la calidad del servicio de transporte, pues la cultura “Combi” se expresa por el mal estado (y/o conservación) de los vehículos, la mala calidad del servicio, el tránsito desordenado prestado por conductores con poca pericia y sin capacitación alguna, y sobre todo, la contaminación del medio ambiente, todo lo cual genera una deseconomía urbana de primer orden, medido por las horas-hombre perdidas y por el malestar causado a los ciudadanos, y por tanto, la productividad del trabajador.

El otro problema de importancia que enfrenta el sector transporte en la Región es su alto costo tanto por el traslado de las personas como el de las mercancías, así el costo de movilizar productos representaría en promedio 40% del costo total y, el referente regional está alrededor del 20%, de tal manera que afecta la competitividad de la economía regional.

El servicio de transporte del Callao y Lima Metropolitana trasciende sus límites, por la posición dominante de la Capital en materia económica, pues las nuevas interconexiones internacionales en particular con el Brasil (eje Lima- La Oroya-Tingo María-Pucallpa-Cuzeiro do Sul), hacia el interior del continente; y, con China por vía marítima y aérea, apertura nuevas perspectivas para la organización y el desarrollo de la infraestructura del transporte terrestre, marítimo y aéreo del país; y, en particular del Callao. Hacemos hincapié que la conexión con Brasil involucra a Río Branco y vía Porto Velho hacia el nor-este con Manaus y hacia el sur-este con Brasilia.

En la medida que los costos del transporte terrestre sean las limitantes de la competitividad de las exportaciones de bienes transables, a mediano plazo, será urgente repotenciar e innovar la línea férrea Lima-Huancayo y sus ramas colaterales hacia Huancavelica y Cerro de Pasco, en el mismo sentido, mientras el cabotaje por vía terrestre costera, encarezcan y limiten la capacidad exportadora, y erosionen los márgenes de la producción agropecuaria, entonces, la alternativa sería construir líneas férreas de trenes rápidos Lima- Arequipa-Tacna y Lima-Trujillo-Chiclayo-Tumbes. Anotemos que los especialistas de economía regional y espacial en ningún caso consideran la expansión del transporte ferrocarrilero, porque no consideran la tecnología y las innovaciones como parte del análisis económico y el uso del tiempo como factor de eficiencia.

Recordemos que la Región Callao participa de la posición geo-económica de Lima, desde el punto de vista del servicio de transporte como actividad sectorial, dispone, de dos instrumentos que le dan ventaja comparativa regional, ellos son el Terminal Portuario del Callao y el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez-AIJC, adicionalmente, su interconexión urbana con Lima Metropolitana, configuran su relativa especialización en el sector transporte (cabe recordar que el sector aporta el 20% al PBI regional). Sin embargo, se avizora una restricción severa en lo referente al transporte aéreo, pues siendo el AIJC el único centro de salida hacia el exterior, el crecimiento de la carga compuesta de bienes exportables por vía aérea, necesariamente, transitarán por el AIJC; y, en la medida que el flujo de carga proveniente del hinterland del T. P. Callao (Ancash, Huánuco, Pasco, Junín y Huancavelica) y las nuevas conexiones internacionales se implementen, consideramos que a mediano plazo ha de desarrollarse el modelo de transporte multimodal y la modernización tanto del aeropuerto y del puerto son urgentes.

En la práctica, el servicio de transporte constituye una interconexión en la cadena logística de la empresa; y, en materia de transporte multimodal la concepción resumida en el “Plan Maestro de Facilitación del Comercio Exterior” Tomo IV, hemos considerado conveniente retomarla:

“El management moderno predica el justo a tiempo (just in time) como uno de los secretos del éxito exportador de los países asiáticos. En la actualidad, este secreto pasó a ser una exigencia para todo país que aspire a la competitividad. El cumplimiento de esta exigencia puede lograrse por medio del transporte multimodal.

Una operación de comercio exterior tradicionalmente demanda múltiples contratos que distraen al exportador o al importador de su misión de negocios fundamental. El transporte multimodal es una alternativa simplificadora y más competitiva, al permitir que una mercancía pueda ser trasladada desde su origen hasta su destino con un solo contrato de transporte; de esta manera, se gana en atención técnica de la carga, menores costos de transporte y frecuencias sincronizadas. Así, el exportador trata con un solo operador de transporte multimodal que se encarga del embalaje, la consolidación de contenedores adecuadamente estibados, la transferencia intermodal, el transporte efectivo por los diferentes modos, cargue y descargue, almacenamiento, trámites e inspecciones aduaneras.

Si se necesita distribuir la carga a varias regiones del mercado de destino, el operador puede hacerlo directamente, sin necesidad de que el dueño de la carga se distraiga en concentrarla para luego distribuirla. Los traslados desde el puerto pueden hacerse por uno o varios modos de transporte dependiendo de las alternativas existentes, la vocación de la carga y los modos de transporte. El riesgo al que está expuesta toda carga se multiplica mientras más son los intercambios modales, lo que dificulta identificar al actor de un eventual daño.

Contando con un operador multimodal ese riesgo se minimiza al existir un solo responsable hasta el destino final. Él brinda un soporte de información en tiempo real que ayuda a programar inventarios y contar con los equipos, materias primas o productos terminados en el lugar indicado, en la cantidad requerida y el momento oportuno, evitando mantener grandes inventarios e instalaciones de almacenamiento. Para alcanzar el sueño del justo a tiempo, de nada sirve tener buenos operadores globales sin una aduana facilitadora, puertos y aeropuertos eficientes.”

La competitividad logística

La competitividad logística se confronta a los altos costos de los medios de transporte urbano e interurbano antes mencionado, desde luego la reducción de los costos pasa por la regulación de ambos mercados que actualmente están en lo que llamaríamos “competencia desordenada”. Hacemos hincapié que en todos los países industrializados los mercados del transporte terrestre son regulados, y las tarifas acorde con la calidad del servicio. El servicio de transporte urbano aparentemente no participa de la cadena logística, sin embargo, el tráfico desordenado y lento, encarecen los costos de los medios de transporte de bienes exportables.

Conclusiones

El sistema de red vial carece de un diseño articulado e interconectado, es decir, no articula los elementos urbanos, industriales y comerciales. Las vías troncales de acceso y salida del Callao unas se han modernizado, otras están en curso de modernización y otras aceptablemente mantenidas, las demás están en relativo estado de conservación.

El servicio de transporte urbano es inapropiado y caótico y requiere un examen severo de la política de transportes del Ministerio de Transportes y Comunicaciones en esta materia, tanto más que los mercados urbanos e interurbanos no están regulados.

Los costos del transporte terrestre en general son altísimos y afectan directamente la competitividad logística y los precios de los productos exportables haciendo que las exportaciones no sean competitivas.

2.5 INFRAESTRUCTURA PORTUARIA

El Terminal Portuario del Callao es el puerto más grande del Perú, cuyas operaciones medidas en términos de tráfico de carga, desde 1990 hasta 1998 crecieron a un ritmo promedio anual del 8.9%; y, entre los puertos de atraque directo del país, en 1998 prestó servicios al 74% del tráfico de carga y atendió el 57% de las naves. Después de la privatización del T. P. de Matarani, se constata un cambio en la tendencia, pues, la evolución de las operaciones se acentúa favorablemente para los terminales portuarios de provincias; en el norte con el T.P. de Paita y en el sur con el T. P. de Ilo y el T.P. de Matarani. Así para el año 2002, se ha estimado que el T. P. del Callao habría prestado servicios al 70.4% del tráfico de carga, y se habrían atendido el 46.5% de las naves.

El T. P. del Callao está constituido por estructuras marginales o paralelas a la costa y, espigones o verticales a la costa, en conjunto las instalaciones portuarias del T. P. del Callao dispone de nueve (9) muelles. Cuyas antigüedades se resume como sigue:

Antigüedad de las Instalaciones Portuarias del T. P. del Callao

MUELLES	Año de Construcción	Año de Reparación
1	1928	
2	1928	
3	1928	
4	1928	
5	1968	1995-1997
7	1963	1968
9	No precisado	
10	No precisado	
11	1928	

Fuente: Plan Nacional de Desarrollo Portuario (Septiembre 2004)

Como podemos constatar el muelle N° 5 tiene 35 años de antigüedad, el muelle N° 7 tiene 40 años y todos los demás tienen 75 años de antigüedad; aunque parte del muelle N° 5 había sido rehabilitado con reparaciones y reemplazo de algunos pilotes, además de la reparación de la losa del muelle. Igualmente, el muelle N° 7 había sido reparado en 1968.

Técnicamente, se considera un sistema obsoleto y poco adecuado para atraer naves modernas tipo PANAMAX POST-PANAMAX. La obsolescencia del T. P. del Callao se debe fundamentalmente, a la falta de una política de expansión de inversiones acorde con los avances tecnológicos en la construcción de las naves contemporáneas y la posición geoestratégica del puerto. Anotemos, que tanto el Gobierno (Ministerio de Transportes) como los administradores portuarios no han realizado inversiones de expansión y modernización en el T. P. del Callao desde el año de 1934.

El T. P. del Callao según tipos de tráfico tiene una oferta portuaria para contenedores, mercancía en general (sueltas y fraccionadas no contenedorizadas), carga a granel sólido y carga a granel líquido.

Para el tráfico de naves cuenta con 25 puestos de atraque (amarraderos) (según los estudios de la OIT contaría con 29 amarraderos para atraque directo de buques, los mismos que ocupan un área de 148,291.4 m cuadrados y con profundidad de 33 pies), lo cual significa una oferta total de 3 379.8 m de longitud de líneas de atraque (longitud de muelles) e instalados en 9 muelles.

Es necesario señalar que, los muelles N° 1, 2, 3 y 4 por tener una longitud de 183.00 m. están destinados a recibir naves convencionales o de carga general y que en sus cubiertas

transportan contenedores, de manera que, por su longitud no les corresponde recibir buques portacontenedores cuya eslora supera la longitud de los muelles citados.

El muelle N° 5, conformado por dos amarraderos consecutivos (5 A y 5 B) está destinado a recibir barcos especializados en contenedores, en particular en el amarradero N° 5 B por encontrarse en mejores condiciones, posibilita, la operación de grúas y equipos durante las operaciones.

El muelle N° 7 está destinado, exclusivamente para recibir naves con carga de combustibles y lubricantes, esta instalación dispone de tuberías y mangas para atender la descarga hacia los tanques de PetroPerú.

La estructura del muelle N° 9 está en malas condiciones, razón por la cual no se utiliza el muelle en las operaciones de carga y descarga, sino sólo como estacionamiento, de naves que están siendo sometidas a ligeras reparaciones o naves pesqueras de poca eslora.

El muelle N° 10 está destinado, por un lado, a recibir naves pesqueras extranjeras de poca eslora, éstas arriban al puerto para su avituallamiento que les permita volver al mar; por otro, al estacionamiento de los remolcadores que participan en la operaciones de atraque y desatraque de los buques.

El muelle N° 11 conformado por tres amarraderos consecutivos, exclusivamente está destinado a recibir naves transportadoras de granos. Sin embargo, en situaciones excepcionales ha recibido naves de portacontenedores, justamente este muelle dispone de una longitud aparente para atender naves de una eslora significativa.

Señalemos que existen 4 tuberías en el muelle N° 7 para embarque-exportación y descarga-cabotaje de petróleos y derivados, de productos químicos líquidos de propiedad de Petróleos del Perú, y administrados por ENAPU S.A. Adicionalmente, cuenta con una tubería en el muelle N° 4 para descarga de líquidos.

El área destinada al almacenamiento de carga es de 174 393.0 m cuadrados (según la memoria de 1999 el área sería de 146 041m²) con un volumen de 238 632 m cúbicos. El almacén de granos está conformado por 20 silos y 215 compartimentos con capacidad para almacenar un total de 25 760 T. M. El sistema de este almacenaje es alimentado por 3 torres neumáticas con 7 brazos, cuya capacidad de absorción es de 8 400 T. M. en 24 horas o sea 350 T. M. / hora. El área destinada al patio de contenedores es de 81 037 m cuadrados con una capacidad promedio de 8 140 TEUS.

Subrayamos que el T. P. del Callao dispone de líneas de atraque especializadas para el tráfico de contenedores.

Oferta para el Tráfico de Contenedores

Puestos de Atraque	Longitud de Muelles
10	1 880.0

En general, la medida de la capacidad de las líneas de atraque, sea por puestos de atraque o longitud de muelle, está en función a la caracterización del tráfico previsto (anotemos que las Cías. Navieras conocen la situación del T. P. Callao y mantienen el tráfico con naves adaptadas a la capacidad de recepción). Es decir, en términos de regularidad del tráfico de buques y su tipo (porta contenedores, multipropósitos, graneleros, tanqueros, etc.); en la regularidad del servicios de carga y descarga de las mercancías y, en el rendimiento operacional (expresado en toneladas por hora de estancia en el muelle).

Capacidad Anual por Línea de Atraque del T. P. Callao: 2003

Muelles	Amarraderos	Tasa de Ocupación	Horas Promedio De Servicio	Rendimiento Promedio (Ton/hora)	Capacidad Anual (Ton/año)
Tot.TPC					12 733 974 .00
Tot.Nal.					27 784 398 .00
Par.TPC					45.8 %
1	1 A	42	18	120	662 256.00
2	2 A	42	18	120	662 256.00
3	3 A	42	18	120	662 256.00
4	4 A	50	18	160	1 051 200.00
5	5 A	55	18	180	
7	7 A	50	18	280	
11	11 A	42	18	600	

Fuente: PDPN

Elaboración : Consultoría Lineamientos para el Programa de Competitividad Regional.

La capacidad de las instalaciones portuarias, para atender todo tipo de tráfico del T. P del Callao, medida en Toneladas / año es de 12 733 974, y, representa el 45.8 % del total nacional.

2.6 INFRAESTRUCTURA AEROPORTUARIA

La infraestructura del AIJC ocupa un área de 258 Has (perímetro de 11 356.11m) donde se localizan las siguientes instalaciones (las construcciones datan de 1965):

Instalaciones de Campo de Vuelos

- Franja de pista: 3 627 m x 300 m.
- Pista principal de aterrizaje de concreto de 3 507 m de longitud por 45 m de ancho, con una pendiente media total aproximada de 0.58% (Pavimento de concreto)
- Calles de rodajes y salida de alta velocidad de concreto, sumando una longitud de 5 000 m. con un ancho de 23 m.
- Plataforma de concreto para tráfico de estacionamiento de naves y terminal de carga con un área de 9 Has.
- Plataforma de concreto para estacionamiento de aviones, con un área de 13.3 Has., adicionalmente existe algunas posiciones de estacionamiento de tipo flexible (pavimento-asfáltico).

Instalaciones del Área Terminal

- Edificio Terminal de dos pisos para pasajeros y carga (nacional e internacional) ubicado al Nor-Este de la pista de aterrizaje, cerca del centro de gravedad del aeropuerto con un área de 6.25 Has. Encima del Terminal se extiende, en su parte central, un edificio de 10 pisos con un área de 1 200 metros cuadrados, en el cual, se sitúa la Torre de Control de Tráfico Aéreo, el edificio cuenta con oficinas destinadas a la administración y operación del aeropuerto.
- Almacenes de carga aérea: 24 300 metros cuadrados.
- Estación de bomberos: categoría de la OACI.
- Combustibles de aviación: Sistema hidratante con capacidad de almacenaje de 2 250.0 Kl.

- Otras instalaciones para aviones, hangares y facilidades para la aviación en general, etc.

Instalaciones para Navegación Aérea

Las instalaciones aeroportuarias de ayuda a la navegación, las radiocomunicaciones y el control del tráfico aéreo se compone de los siguientes equipos:

- Radio ayudas a la navegación aérea: VOR/DME, ILS de cat. I Tres NDB
- Instalaciones ATS: ACC/ FIC, Instalación Radar, APPC, torre de control.
- Instalaciones de Telecom: comunicación aire / tierra. Circuitos de coordinación entre instalaciones = Circuitos AFTN.
- Ayudas visuales a la navegación. Luces de aproximación VASIS. Luces de eje de Pista. Luces de borde de Pista. Luces de umbral de Pista. Luces de Borde de Calle de Rodaje. Radiofaro Giratorio de Aeródromo.
- Instalaciones meteorológicas: RVR, Telémetro de nubes, velera y Anamómetro, APT, Radioviento, Radiosonda, etc.

Instalaciones Complementarias

Adicionalmente, dispone de las instalaciones siguientes:

- Amplia zona de estacionamiento de vehículos en un área de 6.37 Ha. Situadas en forma adyacente al Terminal (conectada por medio de dos vías arteriales al centro de Lima).
- Zona de carga y mantenimiento de líneas aéreas en general con un área de 17.3 Ha.
- Área de mantenimiento de líneas aéreas nacionales en un área de 20 Ha.
- Instalaciones Militares de la Naval (12.5 Ha.), situadas al sur del Terminal, e instalaciones del Ejército y FAP (25 Ha.) situadas al Nor-Oeste del Terminal, implementadas cada una con pistas aéreas, hangares, instalaciones de mantenimiento, almacenes, plataformas y áreas administrativas.
- El área restante (132.99 Ha.) está destinada a zonas libres, instalaciones contra incendios, instalaciones e instrumentos electrónicos, ayudas de señalización para aviones y zonas de abastecimientos y depósito de combustibles.

Es preciso subrayar que el concreto usado para la infraestructura de pistas y las plataformas descritas, poseen una capacidad resistente de 136 Tns. (AUW. – Tamden doble) diseñado para carga ilimitada en todas las aeronaves actuales y futuras.

La capacidad del aeropuerto es para atender un tráfico aéreo de 4 millones de pasajeros y una carga de 75 000 TN al año 1982 (los 4 millones de pasajeros se alcanzaron el año 1997).

2.7 INVERSIONES

Las propuestas de inversiones de repotenciación y de expansión requeridas por el AIJC, figuran en el documento del “Plan Urbano Director de la Provincia Constitucional del Callao 1995-2010”; en el año 1977 se había elaborado el Plan Maestro del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez a cargo de la OACI, Ministerio de Transporte y Comunicaciones, Ministerio de Aeronáutica y CORPAC. Cuyas conclusiones fueron las siguientes (p108):

- Ratificación de la ubicación del Aeropuerto para su futuro desarrollo y expansión por satisfacer todos los requerimientos futuros del tráfico aéreo previstos.
- Configuración de pistas paralelas, así como también las ubicaciones propuestas de varias actividades indicadas en el Plan maestro, debido a que proveerán

mayor seguridad y el más eficiente grado de operación, constituyendo una solución económica significativa para el futuro desarrollo del Aeropuerto.

- Pavimento adecuado para el tráfico existente y futuro.
- Implementación de un programa de vuelo.
- Limitación de las áreas de expansión del aeropuerto en forma longitudinal del área existente, debido a la ubicación de las diferentes instalaciones militares. El costo total de tales obras se había estimado a 100 millones de Dólares Americanos (a precios de 1976).

Las **metas** habían sido programadas de acuerdo a las etapas siguientes:

Primera Etapa

Construcción del edificio situado encima del Terminal del Aeropuerto, segunda pista de aterrizaje y almacenes destinados al tráfico de pasajeros y carga nacional, quedando la infraestructura existente para el servicio internacional. También se consideraba el recubrimiento del pavimento de la pista actual.

Segunda Etapa

Ampliación de la zona del terminal nacional de pasajeros y carga internacional. Ampliación de los terminales internacional y doméstico y parte de la zona de mantenimiento de aeronaves. Construcción de la 3era pista de aterrizaje para la aviación en general, situada entre las pistas de aterrizaje de tráfico nacional e internacional.

Tercera Etapa

Ampliación basada en los requerimientos del tráfico nacional e internacional de la aviación en general.

Lo anteriormente presentado es acompañado con una exposición sucinta respecto del "Estudio de Factibilidad sobre el Proyecto de Desarrollo del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez" con el siguiente tenor:

"Este estudio se ejecutó en el periodo Julio de 1985 a Julio de 1986, en respuesta a la solicitud de Gobierno Peruano para elaborar dicho estudio de factibilidad; donde intervinieron expertos japoneses de la JICA y peruanos del MTC.

Este importante estudio significó una alternativa para hacer viables el desarrollo del aeropuerto examinando la factibilidad técnica y económica de un Plan de Desarrollo de Corto Plazo para el Proyecto, cuyo horizonte de planeamiento fue el año 1995."

Asimismo, llegó a la formulación de un Plan Director para el Proyecto de Desarrollo del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez hasta el año 2005.

Las principales características de dicho Estudio fueron las siguientes:

- La demanda de transporte aéreo se proyectó por quinquenios en un periodo de 20 años comprendido entre el año 1985 y el año 2005; discriminándola en cuanto a la cantidad de pasajeros de vuelos internacionales, cargas domésticas y frecuencias de vuelos de la aviación general, respectivamente. Esta prognosis de la demanda futura se enlazó con estimaciones complementarias al año 2010.
- Los requisitos para instalaciones que satisfagan la prognosis de demanda de transporte aéreo se desarrollaron en conformidad con las normas de la OACI y/o la reglamentación de la FAA, prestando debida consideración a las condiciones y prácticas locales especiales.
- El Plan Director (al 2005) y los lineamientos generales del plan de Corto Plazo (a 1995) correspondientes al Aeropuerto Internacional, implicaban el mejoramiento de las facilidades del área Terminal, del campo de vuelo y radio ayudas a la navegación aérea.
- El Plan de Desarrollo de corto Plazo 1995 que presenta el Estudio, implicaría la ejecución de trabajos de ajuste que deberían ser realizados mediante la reforma

y renovación de las instalaciones y equipos ya en estado de obsolescencia, como también con miras a asegurar la escala proyectada para el año 1995.

- Estas medidas que involucraban al Campo de Vuelo (pistas principales, calle de rodaje, plataforma, estacionamiento, cerco de seguridad); al Área Terminal (de pasajeros, almacén de carga, estación de bomberos, instalaciones eléctricas); y a las **facilidades de Ayuda a la Navegación Aérea** se presentan en el cuadro II.3.50.”

“Cuadro N° II.3.50”

Resumen de medidas de mejoramiento para el plan de desarrollo a corto plazo

FACILIDAD	DESCRIPCION
Facilidades del Campo de Vuelo	
Franja de Pista	Nivelación (70 000 m ²) Tratamiento de superficie (700 000 m ²)
Pista Principal (m2)	Repavimentación bituminosa (47 000 m ²)
Calle de Rodaje	Construcción de una calle de Salida de Alta Velocidad (10 200 m ²).
Márgenes de Calles de Rodaje	Construcción (4 900 m ²) Ampliación con pavimento de concreto (10 900 m ²).
Plataforma	Ampliación con pavimento asfáltico (4 000 m ²). Construcción de un puesto de estacionamiento para aeronave aislada.
Camino de Servicio para mantenimiento y Combate contra incendios	Construcción de un camino pavimentado (9 900 m).
Otros	Cerco perimetral. Señalización, etc.
Facilidades del Área Terminal	
Terminal de Pasajeros	Ampliación (21 000 m ²)
Depósitos aduaneros de Cargas de Exportación	Demolición del edificio actual y construcción de un nuevo edificio (6150 m ²)
Oficinas de Aduanas	Demolición del edificio actual y construcción de un nuevo edificio (3000 m ²)
Bloque Administrativo	Construcción de nuevos edificios (4000 m ²).
Estación de Bomberos	Demolición de la estación actual y construcción de una nueva estación (1000 m ²).
Combustible de Aviación	Desmantelamiento de las instalaciones existentes y construcción de nuevas facilidades (área del sitio: 25500 m ²)
Sistema de Suministro de Agua	Construcción de una nueva instalación (área del sitio: 500 m ²)
Subestación Principal	Construcción de una nueva estación(720 m ²)
Subestación	Construcción de nuevas estaciones (405 m ² x 2
Radioayudas a la Navegación Aérea	
VOR	
DME	Reemplazo (1 juego)
NDB	Nueva instalación (3 juegos)
Sistema de Iluminación para la Pista 15	Reemplazo (4 juegos)
Sistema de Iluminación para la Pista 33	Elevar el Performance a Cat.-II
VASIS/PAPI	PAPI de Pista 15 (reemplazo) PAPI de Pista 33 (nueva instalación).
Proyectores de Plataforma	Incremento
Instalación para observaciones meteorológicas	Reemplazo.

**“Cuadro N° II.3.50”
Resumen de medidas de mejoramiento para el plan de desarrollo a corto plazo**

Receptor de Satélites	Reemplazo.
Registrador de datos meteorológicos	Nueva instalación
Sistema de procesamiento de datos meteorológicos	Nueva instalación

2.8 MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (Cantidad y actividad)

Cuadro 1

**Perú: Distribución de las empresas formales según rango de tamaño.
(Nov 2004)**

TIPO DE EMPRESA	NÚMERO DE EMPRESAS	PORCENTAJE
Microempresa 1/	622,209	94.41 %
Pequeña empresa 2/	25,938	3.94 %
Mediana y Gran empresa 3/	10,899	1.65 %
Total	659,046	100.00 %

Notas:

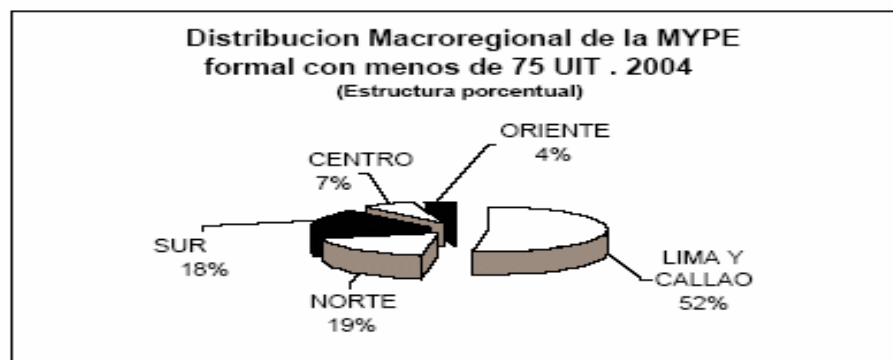
1/ Ventas anuales brutas menores o iguales a 150 UIT

2/ Aproximación. Ventas brutas anuales menores a iguales a 850 UIT

3/ Aproximación. Ventas brutas anuales mayores a 850 UIT

Fuente: SUNAT 2005.

Elaborado en base a los datos del Anexo 1.



Fuente: SUNAT 2005.

Elaborado en base a datos del anexo 2

La actividad empresarial se refleja en que más del 98% de las empresas son micro y pequeñas

FORMALES

Región	Micro empresa (1) formal	Pequeña empresa(2) formal	Mype (1+2)
Callao	29,647	540	30,187
Nacional total	622,209	25,938	648,147
% regional	4.76	2.08	4.65

Fuentes: SUNAT. 2005

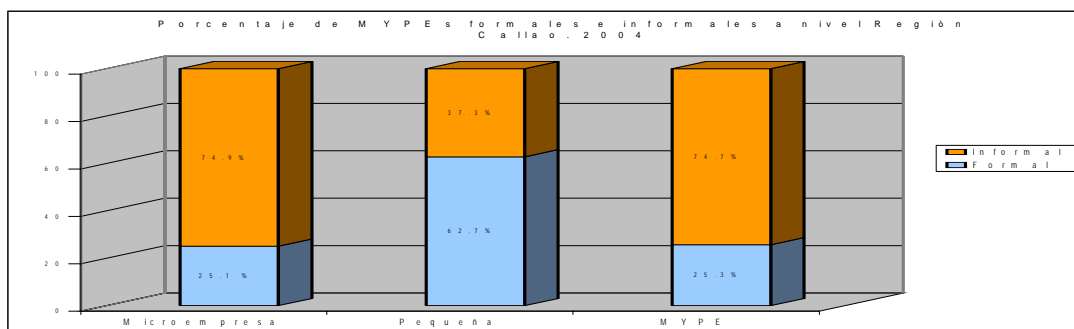
Gerencia Regional de Desarrollo Económico.

- (1) Microempresa hasta 150 UIT
- (2) Pequeña empresa mayor que 150 UIT y menor que 850 UIT

INFORMALES

Región	Micro empresa (1) informal	Pequeña empresa(2) informal	Mype (1+2)
Callao	88,390	320	88,710
Nacional total	1,855,075	15,395	1,870,470
% regional	4.77	2.078	4.74

Fuente: MINTRA.



2.9 GRAN Y MEDIANA EMPRESA (Cantidad y actividad)

Las empresas que se encuentran reconocidas en la jurisdicción del Gobierno Regional del Callao, aquellas que conforman la estructura de las unidades productivas, comprenden un alto componente de empresas unipersonales (personas naturales) representando el 94.5 por ciento del total empresas registradas en esta jurisdicción. Concentrándose el 90.2 por ciento del total de personas naturales en tan solo tres sectores: Sector Servicios con el 77.71 por ciento, Sector Comercio con 8.88 por ciento y el Sector Industrial con el 3.65 por ciento.

Mientras que las empresas con personería jurídica representan el 5.54 por ciento de la estructura productiva, presentan la misma composición, es decir, están concentrados con el 82.6 por ciento en los mismos tres sectores: Sector Servicios con el 43.31 por ciento, Sector Comercio con el 25.23 por ciento y el Sector Industrial con el 14.03 por ciento.

Estructura de las Unidades Productivas - Región Callao

N°	Sector	Activo		Suspendido	
		Pers. Jurid.	Pers. Natur.	Pers. Jurid.	Pers. Natur.
1	Agricultura - Agropecuario	1.13 %	0.19 %	1.43 %	0.77 %
2	Minero - Hidrocarburos	0.42 %	0.01 %	0.29 %	0.02 %
3	Pesquero	1.31 %	0.13 %	1.58 %	0.21 %
4	Industrial	14.03 %	3.65 %	15.23 %	7.59 %
5	Comercio	25.23 %	8.88 %	29.86 %	53.45 %
6	Servicios	43.31 %	77.71 %	39.99 %	24.51 %
7	Turismo	1.48 %	0.98 %	2.58 %	7.50 %
8	Banca y Seguros	0.51 %	0.06 %	0.25 %	0.11 %
9	Educación	5.10 %	4.16 %	1.83 %	0.72 %
10	Salud	0.96 %	2.82 %	0.85 %	0.61 %
11	Act. Veterinaria	0.04 %	0.03 %	0.01 %	2.11 %
12	Transporte y Comunicaciones	6.48 %	1.37 %	6.10 %	2.40 %
13	Otros	0.00 %	0.00 %	0.01 %	0.00 %
Total		100.00 %	100.00 %	100.00 %	100.00 %

Fuente: Informe elaborado por la Gerencia Regional de Desarrollo Económico - Gob. Regional del Callao
Elaboración: Gob. Regional del Callao - Consultoría "Líneas de Inversiones y Exportaciones Regionales"

Por lo que podemos señalar que en la estructura productiva de la Región Callao, el Sector Servicios representa el 75.8 por ciento, en donde predominan otras actividades empresariales y otras actividades de servicios; el Sector Comercio el 9.8 por ciento, concentrándose en actividades de venta minoritaria de alimentos y bebidas, otros tipo de ventas y mantenimiento reparación de vehículos, y, el Sector Industrial con el 4.2 por ciento, concentrándose en fabricación de prendas de vestir, fabricación productos de metal, fabricación de muebles.

Peso en las Unidades Productivas - Región Callao

N°	Sector	Activo		Total
		Pers. Jurid.	Pers. Natur.	
1	Agricultura - Agropecuario	25.75 %	74.25 %	0.24 %
2	Minero - Hidrocarburos	63.64 %	36.36 %	0.04 %
3	Pesquero	37.98 %	62.02 %	0.19 %
4	Industrial	18.39 %	81.61 %	4.23 %
5	Comercio	14.28 %	85.72 %	9.79 %
6	Servicios	3.17 %	96.83 %	75.80 %
7	Turismo	8.15 %	91.85 %	1.01 %
8	Banca y Seguros	33.07 %	66.93 %	0.08 %
9	Educación	6.70 %	93.30 %	4.22 %
10	Salud	1.96 %	98.04 %	2.72 %
11	Act. Veterinaria	6.25 %	93.75 %	0.03 %
12	Transporte y Comunicaciones	21.73 %	78.27 %	1.65 %
13	Otros	0.00 %	100.00 %	0.00 %
Total		5.54 %	94.46 %	100.00 %

Fuente: Informe elaborado por la Gerencia Regional de Desarrollo Económico - Gob. Regional del Callao

Elaboración: Gob. Regional del Callao - Consultoría "Lineamientos del Programa de Inversiones y Exportaciones Regionales"

Dentro de la estructura económica de la región, el sector industrial juega un rol importante en el desenvolvimiento de la misma, con una participación del 4.23 por ciento en la estructura de las unidades productivas de la región⁸.

Así mismo, dentro del sector industrial, la actividad que registra el mayor número de empresas es la fabricación de productos elaborados de metal (metal-mecánica) representando el 25.0 por ciento del total del sector industrial (CIU, 28).

La actividad de fabricación de productos textil y prendas de vestir contribuye en el sector industrial con una participación del 16.8 por ciento (CIU, 17-18), así mismo, la fabricación de muebles (CIU, 36), representa el 13.7 por ciento.

COMPOSICIÓN DE LA INDUSTRIA EN LA REGIÓN CALLAO

CIU	Descripción	Cantidad Empresas	Porcentaje
01	Agricultura, Ganadería, Caza y Actividades de tipo servicio conexas	31	0.57%
15	Elaboración de Alimentos y Bebidas	632	11.55%
17-18	Fabricación de Productos Textiles y Prendas de vestir	922	16.84%
19	Curtido, adobo y artículos de cuero y calzado	115	2.10%
20	Producción de madera, paja y corcho excepto muebles	156	2.85%
21	Fabricación de Papel y productos de papel	23	0.42%
22	Actividades de edición, impresión y reproducción	600	10.96%
23	Coque, refinado de petróleo, combustible nuclear	3	0.05%
24	Fabricación sustancias y productos químicos	124	2.27%
25	Fabricación de Productos de Caucho y Plástico	85	1.55%
26	Fabricación productos minerales no metálicos	59	1.08%
27	Fabricación de metales comunes	81	1.48%
28	Fabricación de productos elaborados de metal	1,372	25.06%
29	Fabricación de maquinarias y Equipos	123	2.25%
31	Fabricación de Maquinaria y Aparatos Eléctricos n.c.p.	37	0.68%

⁸ Clasificación Industrial Internacional Uniforme, Gob. Regional del Callao. Documento de la Gerencia Regional de Desarrollo Económico

PERX del Callao

32	Fabricación de equipos y aparatos radio, tv. y comunicaciones	8	0.15%
33	Fabricación de instrumental médico, ópticos y de precisión y relojes	16	0.29%
34	Fabricación vehículos automotores	38	0.69%
35	Fabricación otros tipos equipos de transporte	237	4.33%
36	Fabricación muebles, industrias manufac. n.c.p.	750	13.70%
37	Reciclamiento	62	1.13%
Total		5,474	100.00%

Fuente: Ministerio de la Producción – INEI

Elaboración: Consultoría Lineamientos para el Programa de Inversiones y Exportaciones Regionales

2.10 EXPORTACIONES POR SECTORES ECONOMICOS.

EXPORTACIONES POR SECTORES ECONÓMICOS A VALORES FOB, REGIÓN CALLAO (En Millones de Dólares Americanos)

Año	1999	2000	2001	2002	2003
I Productos Tradicionales	25,12	47,79	46,22	57,08	46,57
Pesqueros	25,12	47,79	46,22	57,08	46,57
Agrícolas	-	-	-	-	-
Mineros	-	-	-	-	-
Petróleo crudo y Derivados	-	-	-	-	-
II Productos No Tradicionales	303,92	361,64	385,29	356,85	440,86
Agropecuarios	47,33	18,58	11,21	7,00	7,47
Pesqueros	5,17	12,39	13,60	14,11	18,05
Textiles	20,82	30,95	23,22	29,62	41,66
Maderas, Papeles, y sus manufacturas	4,29	5,14	7,96	8,80	9,98
Químicos	145,78	204,79	226,30	205,07	247,74
Minerales No Metálicos	3,23	3,27	4,55	4,82	5,18
Sidero-Metalúrgicos y Joyería	15,79	15,28	17,47	18,21	28,87
Metal-Mecánicos	46,62	52,68	54,62	41,63	53,40
Otros	14,92	18,57	26,35	27,59	28,50
TOTAL	329,04	409,43	431,51	413,93	487,43

Fuente: SUNAT (Anuarios Estadísticos), BCRP

Elaboración: Consultoría Lineamientos para el Programa de Inversiones y Exportaciones Regionales

2.10.1 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS

PARTICIPACIÓN DEL CALLAO EN LAS EXPORTACIONES NACIONALES A VALOR FOB – AÑO 2003 (En Millones de Dólares Americanos)

Descripción	Total Nacional	Región Callao	%
I Productos Tradicionales	6.267,10	46,57	0,74%
Pesqueros	821,30	46,57	5,67%
Harina de Pescado			
Aceite de Pescado			

Agrícolas	223,10	-	-
Mineros	4.597,10	-	-
Petróleo crudo y Derivados	625,60	-	-
II Productos No Tradicionales	2.601,70	440,86	16,95%
Agropecuarios	620,80	7,47	1,20%
Pesqueros	204,00	18,05	8,85%
Textiles	819,00	41,66	5,09%
Maderas y Papeles, y sus manufacturas	172,00	9,98	5,80%
Químicos	310,70	247,74	79,74%
Minerales No Metálicos	73,30	5,18	7,07%
Sidero-Metalúrgicos y Joyería	261,10	28,87	11,06%
Metal-Mecánicos	96,50	53,40	55,34%
Otros	44,30	28,50	64,34%
TOTAL	8.985,60	487,43	5,42%

2.11 PARTICIPACIÓN EN LA EXPORTACIÓN NACIONAL

EXPORTACIONES DEL PERÚ POR SECTORES ECONÓMICOS VALORES FOB (En Millones de Dólares Americanos)

Año	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
I PRODUCTOS TRADICIONALES	2,318.20	3,156.40	3,984.00	4,213.50	4,704.60	3,711.80	4,141.80	4,804.40	4,730.30	5,368.50	6,267.10
Pesqueros	580.5	779.8	786.9	908.8	1,125.90	409.9	600.9	954.7	926.2	892.3	821.3
Agrícolas	83.1	246.9	345.9	297.1	471.7	322.7	282.1	248.9	207.5	216.2	223.1
Mineros	1,472.50	1,970.80	2,615.70	2,654.40	2,730.50	2,746.70	3,008.00	3,220.10	3,205.30	3,808.90	4,597.10
Petróleo crudo y Derivados	182.1	158.9	235.5	353.2	376.5	232.5	250.8	380.7	391.3	451.1	625.6
II PRODUCTOS NO TRADICIONALES	1,016.30	1,214.70	1,445.00	1,589.70	2,046.50	1,967.00	1,876.40	2,043.70	2,182.60	2,256.20	2,601.70
Agropecuarios	186.8	225.9	275.4	323.3	339.9	302.2	405.7	394	436.7	549.8	620.8
Pesqueros	137.2	200.7	223.7	212	277.5	224.9	190.3	176.8	197	163.8	204
Textiles	324.3	395.8	440.7	454.5	572.6	533.6	575.4	700.7	664.2	676.7	819
Maderas, Papeles, y sus manufacturas	17.2	26.4	31.4	32.8	56.2	68.7	100.9	123	142.1	177.1	172
Químicos	74.3	102	133	167.2	207.3	196.8	194.8	212.3	246.6	255.9	310.7
Minerales No Metálicos	25.1	29.4	30	37.4	51.4	51.6	51.4	46.7	57.7	68	73.3
Sidero-Metalúrgicos y Joyería	190.6	179.3	256.9	267.7	363.4	355	254.5	264.8	242.5	222.4	261.1
Metal-Mecánicos	42.2	39.7	40	48.7	56.8	105	76.3	96.6	160	109.6	96.5
Otros	18.6	15.5	13.9	46.1	121.4	129.2	27.1	28.8	35.8	32.9	44.3
TOTAL	3,384.70	4,424.10	5,491.40	5,877.60	6,824.60	5,756.80	6,087.50	6,954.90	7,025.70	7,722.90	8,985.60

Fuente: BCRP

Elaboración: Consultoría Lineamientos para el Programa de Inversiones y Exportaciones Regionales

**PARTICIPACIÓN DEL CALLAO EN LAS EXPORTACIONES NACIONALES
A VALOR FOB – AÑO 2003**
(En Millones de Dólares Americanos)

Descripción	Total Nacional	Región Callao	%
I Productos Tradicionales	6.267,10	46,57	0,74%
Pesqueros	821,30	46,57	5,67%
Harina de Pescado			
Aceite de Pescado			
Agrícolas	223,10	-	-
Mineros	4.597,10	-	-
Petróleo crudo y Derivados	625,60	-	-
II Productos No Tradicionales	2.601,70	440,86	16,95%
Agropecuarios	620,80	7,47	1,20%
Pesqueros	204,00	18,05	8,85%
Textiles	819,00	41,66	5,09%
Maderas y Papeles, y sus manufacturas	172,00	9,98	5,80%
Químicos	310,70	247,74	79,74%
Minerales No Metálicos	73,30	5,18	7,07%
Sidero-Metalúrgicos y Joyería	261,10	28,87	11,06%
Metal-Mecánicos	96,50	53,40	55,34%
Otros	44,30	28,50	64,34%
TOTAL	8.985,60	487,43	5,42%

2.11.1 PARTICIPACIÓN EN LA EXPORTACIÓN NACIONAL

Nº	Empresa	CIU	División	Agrupación	Grupo	Valor FOB	%
1	Refinería La Pampilla	2320		Coque, Refinado de petróleo, combustible nuclear	Fabricación de Productos Refinado del Petróleo	170,93	35,07%
2	Pesquera Diamante S.A.	1512		Elaboración de Alimentos y Bebidas	Pescado y productos del pescado	37,55	7,70%
3	Industrias Electro Químicas S.A.	2732		Fabricación de Metales Comunes	Fundición de Metales no Ferrosos	35,13	7,21%
4	Sudamericana de Fibras S.A.	2430		Fabricación de sustancias y productos químicos	Fabrica de fibras manufacturadas	32,52	6,67%
5	Alicorp S.A.	1514	Industria Manufacturera	Elaboración de Alimentos y Bebidas	Aceites, grasas y vegetales y animales	27,52	5,64%
6	Quimpac S.A.	2411		Fabricación de sustancias y productos químicos	Fabrica de sustancias químicas excepto abono	27,40	5,62%
7	Cia Goodyear del Perú S.A.	2511		Fabricación de Productos de caucho y plástico	Fabricación de cubiertas, camaras de caucho, reencauchado	18,14	3,72%
8	Zinc Industrias Nacionales S.A.	2732		Fabricación de Metales Comunes	Fundición de Metales no Ferrosos	14,24	2,92%
9	Corporación de Aceros Arequipa S.A.	2710		Fabricación de Metales Comunes	Industria básica de Hierro y Acero	13,73	2,82%
10	Varios	Varios	Varios	Varios	Varios	110,27	22,62%
Total						487,43	100,00

3. DATOS DE INTERÉS

¿Sabía Ud. que?

- Que el Callao cuenta con una de las mejores tierras agrícolas de Lima y que solo en la zona agrícola de San Agustín se llega a cosechar aproximadamente unas 40,000 TM de hortalizas al año.
- Que anualmente, entre 30 a 35 ha de tierras agrícolas de buena calidad, se pierden por la incesante expansión urbana.
- En el Distrito de Ventanilla, se está reactivando el proyecto pecuario más ambicioso del Callao: *El Proyecto de Desarrollo Integral del Parque Porcino*, el mismo que debe convertirse en los próximos años en el eje de desarrollo productivo de la Región.
- La producción de la región callao que por sus características nos permite competir en los mercados globales, son los productos no tradicionales, los cuales convergen en los sectores especializados sector industria, destacando los productos químicos, manufactura metálica, fibras acrílicas hiladas para el sector textil, fabricación de llantas, industria del papel, productos alimenticios. Y especial consideración tenemos a los productos de la industria siderurgia.
- Las exportaciones se han incrementado en el orden de 23.54 por ciento, destacando los productos sidero-metálicos y joyería las que presentan una alta tasa de crecimiento del orden del 58.57 por ciento del total de la exportaciones no tradicionales, seguido de la industria textil que presenta un crecimiento de 40.67 por ciento con respecto al año anterior
- Los puertos ofrecen a las empresas las facilidades de infraestructura, maquinaria y recursos humanos para permitir el traslado de las mercancías de un medio de transporte a otro, en la venta de la producción nacional o en el abastecimiento de insumos y alimentos de la población a ello se suma la posibilidad de brindar servicios dentro del puerto.
- El ingreso del gas natural proveniente de Camisea, permitirá el desarrollo potencial de una industria petroquímica a base de gas y otras industrias globalmente competitivas, acarreado consigo nuevas oportunidades de trabajo y optimizando la competitividad de industria regional

4. RESUMEN EJECUTIVO

El Callao es una Región que por sus características geo estratégicas y sus condiciones sociales puede responder con mayor efectividad a los desafíos del sector exportador por una serie de razones, entre las que se pueden destacar:

- Una experiencia exportadora, cuyas cifras son pequeñas pero sostenidas a lo largo del tiempo.
- La presencia de algunas empresas exportadoras de tamaño mediano-grande que han logrado consolidarse en el mercado y crecer de una forma ordenada y eficiente, y que pueden servir de ejemplo para nuevas experiencias empresariales.
- La posibilidad de mejorar la oferta de profesionales vinculados a las áreas de mayor potencial de desarrollo, gracias a la presencia de una Universidad y otros institutos superiores.
- El Terminal Portuario del Callao es el puerto más grande del Perú, cuyas operaciones medidas en términos de tráfico de carga, desde 1990 hasta 1998 crecieron a un ritmo promedio anual del 8.9%Un puerto con condiciones de infraestructura
- En cuanto a la oferta exportable tenemos productos con alto valor agregado, Mar rico con alto nivel de fertilizante, nutrientes y presencia de corriente marítima, Infraestructura adecuada para la captura, transformación y comercialización de recursos hidrobiológicos, existencia de infraestructura y equipo para el acopio y distribución de petróleo y gas. Uso de tecnología de punta para la refinación
- Potencial exportador de los sectores manufactura, artesanía, minero, energético y pesquero,
- Una estrategia comercial con experiencias exitosas de asociatividad, prácticas de competencia cooperadora entre empresarios del mismo sector, efectiva coordinación con MINCETUR, alta coincidencia de objetivos.
- Posicionamiento geo-estratégico a nivel internacional tanto del principal puerto como del aeropuerto, para la exportación de la producción.
- En cuanto a Mecanismos de facilitación e infraestructura de servicios para dinamizar la actividad exportadora. Tenemos el transporte multimodal alternativa competitiva para el exportador, suficiente capacidad para almacenamiento de contenedores, localización geográfica estratégica, presencia de operadores logísticos, puerto de embarque y aeropuerto, Infraestructura vial costera, existencia de servicios financieros orientados al sector exportador, Vocación exportadora.
- Experiencia de exportación de productos como, Joyería de Plata, Orfebrería de chapado metal precioso, muebles de madera, productos textiles, productos refinado de petróleo, productos del pescado (pescado tipo salmuera en agua y sal, pescado salsa tomate) y fibras manufacturadas, entre otros.
- Capacidad instalada en diversos sectores como manufactura, artesanía, minero, energético y pesquero.
- Algunos empresarios con experiencia exportadora y enfoque prospectivo.
- Empresas exportadoras posicionadas en el mercado internacional
- Existencia de Mypes del Callao especializadas en artesanía con técnicas de todas las regiones del Perú, existencia de Mypes y medianas empresas de metalmecánica de excelente calidad y reconocida en el mundo con certificación de calidad ASME, Presencia de empresas industriales de tamaño mediano-grande, existencia de MYPES con potencial exportador, existencia del COREMYPE del Callao

4.1. Objetivos del diseño de un Plan Estratégico Exportador

En este contexto y a partir de una realidad regional particular, los participantes directos e indirectos del taller coincidieron en establecer que los objetivos del diseño de un plan estratégico regional de exportaciones deben ser, entre otros:

1. Poner a todos los actores involucrados a trabajar, los del sector público y privado.
2. Incrementar la participación de la Región en el volumen total de exportaciones nacionales.
3. Definir las estrategias para lograr dichos incrementos.
4. Aumentar la productividad de la Región con el fin de mejorar su competitividad y su crecimiento económico en beneficio de toda la población.
5. Institucionalizar una cultura exportadora en la Región a través de la creación de un espacio de diálogo, monitoreo y control que involucre al sector público y privado.
6. Establecer las acciones, los indicadores y las responsabilidades de todos los actores, según las prioridades que se definan.

4.2. El punto de Partida

- En el 2003, las exportaciones del Callao representaron el 5,42% del total Nacional a valor FOB (487,43 millones de Dólares Americanos), con un mayor peso de los productos no tradicionales, 16,95% del total nacional (440,86 millones de Dólares Americanos). Los productos tradicionales son básicamente pesqueros representando el 5,67% del total nacional de este sector exportador.
- Las exportaciones del Callao en el 2003, han sido realizadas por 123 empresas, concentrándose el 77% del valor exportado en 9 empresas, siendo la principal Refinería La Pampilla con el 35% del total del valor exportado en la Región.
- Los productos que más crecimiento han mostrado en los últimos años han sido los siderúrgicos y la joyería con una tasa de crecimiento del 58.57% del total de las exportaciones no tradicionales, seguidos de la industria textil con 40.67%.
- Los Bloque Comerciales de mayor demanda de productos regionales en el 2003 fueron: Tratado de Libre Comercio (Canadá, México y EE. UU.), 26.13% del total regional; Comunidad Andina, 19,04%, Unión Europea 12.21%, resto de ALADI (Chile) 8,02% y resto de Asia (China, Japón, Taiwán) 7,56%
- EL Callao exportó al MERCOSUR productos por un valor de 12,13 millones de Dólares Americanos, que representa el 2,49% del total exportado en la Región.
- Los sectores que con mayor aporte a las exportaciones en el 2003 fueron el Químico, con exportaciones en valores FOB de 247,74 millones de Dólares Americanos (50,83% de las exportaciones del Callao); Pesquero, con 64,62 millones de Dólares Americanos (13,25%); Metal Mecánico, con 53,4 millones de Dólares Americanos (10,96%); Textil, con 41,66 millones de Dólares Americanos (8,55%); y Sidero-Metalúrgico y joyería con 28,87 millones de Dólares Americanos (5,92%).
- Los productos de mayor exportación son los refinados de petróleo (químicos), manufactura metálica, harina de pescado, fibras acrílicas hiladas para el sector textil, neumáticos, papel y derivados, alimentos y siderúrgicos.
- Las empresas que concentran el mayor valor exportador en la Región son: Refinería La Pampilla S.A., Pesquera Diamante S.A., Industrias Electroquímicas S.A., Sudamericana de Fibras S.A., Alicorp S.A., Quinpac S.A., Cía. Goodyear del Perú S.A., Zinc Industrias Nacionales S.A. y Corporación Aceros Arequipa S.A.

4.3. Las ventajas de la Región

El Callao ha sido definida por nuestro estudio como una Región progresista⁹ que se caracteriza por tener los niveles más altos en todos los indicadores de infraestructura, potencialidades, desarrollo exportador empresarial y social. A mayor desarrollo de infraestructura o social, ha alcanzado un mayor desarrollo empresarial y un índice exportador sostenido. Está bien articulada al país, gracias a su ubicación geográfica, la presencia de proyectos empresariales y la presencia de puertos y aeropuertos.

Como resultado de las entrevistas a empresarios y autoridades se definieron las siguientes ventajas como las más importantes:

- Posicionamiento geo-estratégico a nivel internacional tanto del principal puerto como del aeropuerto, para la exportación de la producción.
- Existencia de un Puerto como instrumento de desarrollo empresarial en servicios logísticos y de distribución.
- Existencia de Mypes y medianas empresas de metalmecánica de excelente calidad y reconocida en el mundo con certificación de calidad ASME.
- Existencia de Mypes del Callao especializadas en artesanía con técnicas de todas las regiones del Perú.
- La región callao cuenta con un sector amplio de Micro y Pequeñas Empresas en diferentes rubros y con capacidad de producción.
- Existencia de cuando menos 1 cadena productiva en metalmecánica.
- Mar rico con alto nivel de fertilizante, nutrientes y presencia de corriente marítima, Infraestructura adecuada para la captura, transformación y comercialización de recursos hidrobiológicos.
- Existencia de infraestructura y equipo para el acopio y distribución de petróleo y gas. Uso de tecnología de punta para la refinación.
- Suficiente capacidad para almacenamiento de contenedores.

4.4. Las debilidades de la Región

Como resultado de las entrevistas a empresarios y autoridades se definieron las siguientes debilidades como las más importantes:

- Carencia de un plan de desarrollo exportador regional.
- Ausencia de organizaciones que vinculen a empresarios exportadores.
- Inadecuadas vías de acceso a los terminales aéreo y portuario
- Mala planificación comercial del entorno del aeropuerto y del puerto.
- Escasa información sobre la situación real de la industria regional para promover el desarrollo competitivo industrial.
- Pocas industrias y las que tienen, son pequeñas y con capacidad solo para el mercado interno.
- Agricultura fragmentada y en muchos casos de subsistencia.
- Falta de diseño y tecnología para mejorar los procesos productivos.
- Escasez de información sobre las oportunidades comerciales que ofrece el mercado.
- Producción regional que no se orienta al mercado externo.
- Inexistencia de una cultura exportadora en la Región.

4.5. El potencial regional

Los servicios, sectores y productos más importantes, de acuerdo al desarrollo exportador proyectado por los empresarios y autoridades de la Región fueron los siguientes:

⁹ Priorización de la Región: Diagnostico del Plan Concertado de desarrollo 2003-2011 y del Plan Regional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de la Mype Callao 2004.

- **Los Servicios** Logísticos y de distribución
- **Los Sectores**
 1. Metal-Mecánico
 2. Textiles
 3. Químicos
 4. Manufactura (Maderas)
 5. Artesanía
 6. Pesquero
- **Los Productos**
 1. Joyería de Plata
 2. Orfebrería de chapado metal precioso
 3. Muebles de Madera
 4. Productos textiles
 5. Productos refinado de petróleo
 6. Productos del pescado (Pescado tipo salmuera en agua y sal, pescado salsa tomate).
 7. Fibras manufacturadas.

El sustento técnico y analítico de esta lista se encuentra en el listado de exportaciones realizadas por la Región en el año 2003¹⁰, la misma que muestra la mayor parte de productos de esta lista.

4.6. Los productos seleccionados

Durante el taller de planeamiento estratégico realizado en la ciudad del Callao los días 14 y 15 de octubre del 2004, y el taller de elaboración propuesta del plan Operativo 2004-2006 realizado la primera semana de noviembre del 2004, en estos trabajos participativos se obtuvieron dos productos piloto: El equipo de desarrollo económico de la región callao aplicó el Método de ponderación de criterios en dos etapas:

1. **Criterios ancla.** Este es el primer filtro para seleccionar sólo aquellos productos que reúnen condiciones necesarias para ser consideradas en la siguiente fase. Son: necesidad de soporte estatal y presencia del sector privado en la cadena productiva.
2. **Criterios de decisión.** Son aquellos que permiten establecer diferencias entre los diferentes productos preseleccionados en la fase previa y que darán señales sobre su potencial exportador a nivel de región.

Para la segunda fase se han definido los criterios de decisión que a continuación se mencionan.

Criterios
1. Demanda exterior. Mide el volumen y crecimiento de las exportaciones en los últimos años. Se privilegiarán a aquellos productos con buenas perspectivas en el mercado internacional.
2. Oferta exportable. Mide la disponibilidad de oferta de materia prima y productos terminados en cantidad y calidad.
3. Generación de empleo. Evalúa la capacidad de absorber mano de obra en cada una de las etapas de la cadena productiva.
4. Inversión requerida. Mide la magnitud de la inversión estimada para la implementación de proyectos en las diferentes fases de la cadena productiva.
5. Generación de valor agregado. Mide el nivel de transformación en la región que experimenta el producto hasta ser exportado. Se privilegiarán aquellos productos con mayor transformación desde el recurso primario o insumo principal hasta el producto final.
6. Nivel de asociatividad. Mide el grado de articulación y cooperación entre los

¹⁰ Ver el Diagnóstico Regional que forma parte de este documento en el Anexo.

diferentes agentes económicos de la cadena productiva en busca de lograr un objetivo común. La idea central es mejorar la competitividad y posicionarse mejor en el mercado.

7. Impacto ecológico. Mide el nivel de daños ecológicos causados durante el proceso de producción, desde la fase primaria hasta la comercialización, pasando por la transformación del producto.

Cada uno de estos criterios tiene un peso, 2 productos que sirvan como ejemplo para elaborar los Planes Operativo Piloto en esta fase del proceso.

Se eligió a la metalmecánica, sidero-metálicos y joyería-artesanía como los dos productos sobre la base de los cuales se trabajaría una metodología para elaborar los Planes Operativos de cualquier producto con potencial exportador de la Región.

5. EL PERX DEL CALLAO

5.1. Diagnóstico competitivo exportador del Callao

A continuación se presenta los resultados del análisis FODA realizado durante el taller de planeamiento estratégico llevado en la ciudad del Callao los días 14 y 15 de octubre del 2004, y el taller de elaboración propuesta del plan Operativo 2004-2006 realizado la primera semana de noviembre del 2004.

Fortalezas
<p>Potencialidades</p> <ul style="list-style-type: none">• Mar rico con alto nivel de fertilizante, nutrientes y presencia de corriente marítima, Infraestructura adecuada para la captura, transformación y comercialización de recursos hidrobiológicos.• Existencia de infraestructura y equipo para el acopio y distribución de petróleo y gas. Uso de tecnología de punta para la refinación• Potencial exportador de los sectores manufactura, artesanía, minero, energético y pesquero.
<p>Infraestructura</p> <ul style="list-style-type: none">• Posicionamiento geo-estratégico a nivel internacional tanto del principal puerto como del aeropuerto, para la exportación de la producción.• Existencia de una Infraestructura portuaria con posibilidades de inversión en servicios logísticos y de distribución.• El transporte multimodal alternativa competitiva para el exportador.• Suficiente capacidad para almacenamiento de contenedores.• Localización geográfica estratégica.• Presencia de operadores logísticos.• Puerto de embarque y aeropuerto.• Infraestructura vial costera.• Existencia de servicios financieros orientados al sector exportador.
<p>Desarrollo empresarial</p> <ul style="list-style-type: none">• Existencia de Mypes del Callao especializadas en artesanía con técnicas de todas las regiones del Perú.• Existencia de un puerto como instrumento de desarrollo empresarial en servicios logísticos y de distribución.• Existencia de Mypes y medianas empresas de metalmecánica de excelente calidad y reconocida en el mundo con certificación de calidad ASME.• Presencia de empresas industriales de tamaño mediano-grande.• Nuevas inversiones en el sector, energético, manufactura, artesanía, pesquero y Sidero-metalúrgicos.• Existencia de MYPES con potencial exportador.• Existencia del COREMYPE del Callao.
<p>Desarrollo exportador</p> <ul style="list-style-type: none">• Vocación exportadora.• Experiencia de exportación de productos como, Joyería de Plata, Orfebrería de chapado metal precioso, muebles de madera, productos textiles, productos refinado de petróleo, productos del pescado (pescado tipo salmuera en agua y sal, pescado salsa tomate) y fibras manufacturadas, entre otros.• Capacidad instalada en diversos sectores como manufactura, artesanía, minero, energético y pesquero.• Algunos empresarios con experiencia exportadora y enfoque prospectivo.• Empresas exportadoras posicionadas en el mercado internacional.
<p>Sociales</p> <ul style="list-style-type: none">• Mano de obra disponible para los sectores, manufactura y artesanía.• Contar con 1 universidad e institutos superiores tecnológicos y CEOS de capacitación.• Presencia de profesionales de la Región en distintas empresas exportadoras.• Juventud emprendedora.

Fortalezas
<ul style="list-style-type: none">• Sociedad civil organizada.
Fortalezas
Articulación empresarial <ul style="list-style-type: none">• Experiencias exitosas de asociatividad.• Prácticas de competencia cooperadora entre empresarios del mismo sector.• Efectiva coordinación con Mincetur, alta coincidencia de objetivos.• Rol activo de la Cámara de Comercio y Producción del Callao en apoyo de los empresarios exportadores y en coordinación con la Red de Cámaras del Perú.

Debilidades
Potencialidades <ul style="list-style-type: none">• Productos con bajos niveles de competitividad.• Escasos niveles de inversión en investigación y tecnología.• Poco conocimiento de sistemas en manejo de la información.• Ausencia de transferencia tecnológica sistematizada.• Escasa articulación entre los centros de investigación y los productores.• Dependencia de insumos y maquinaria importada.
Infraestructura <ul style="list-style-type: none">• Falta de un sistema que promueva la oferta de servicios logísticos.• El sistema de red vial carece de un diseño articulado e interconectado• Deficiente infraestructura de vías de penetración y comunicación al puerto y aeropuerto.• Costos del transporte terrestre en general son altísimos.• Inadecuadas vías de acceso a los terminales aéreo y portuario• Mala planificación comercial del entorno del aeropuerto y del puerto• Falta de una política de expansión de inversiones acorde con los avances tecnológicos en la construcción y remodelación del puerto.• Técnicamente el puerto se considera un sistema no adecuado para atraer naves modernas tipo PANAMAX POST-PANAMAX• Débil infraestructura en telecomunicaciones e informática.• Falta de señalización y acondicionamiento de intersecciones de las Avenidas• Poca infraestructura de salud.
Desarrollo empresarial <ul style="list-style-type: none">• Ausencia de organizaciones que vinculen a empresarios exportadores.• Escasa asistencia técnica a los productores.• Falta de capacitación para pequeñas empresas.• Escasa información sobre la situación real de la industria regional para promover el desarrollo competitivo industrial.• Falta de inversión en capacitación del propio personal de las empresas.• Pocas empresas con sistemas de aseguramiento de la calidad.• Pocas empresas con planificación a corto, mediano y largo plazo.
Desarrollo exportador <ul style="list-style-type: none">• Carencia de un plan de desarrollo exportador regional.• Falta intensificar el rol del Estado en la promoción de políticas de exportaciones regionales.• Bajos niveles de inversión en actividad exportadora.• Pocas industrias y las que tienen, son pequeñas y con capacidad solo para el mercado interno.• Falta de un marco legal adecuado para impulsar inversiones en todos los sectores.• Falta de promoción y apoyo para lograr asociaciones de inversionistas extranjeros y empresarios nacionales para proyectos de exportación.

Debilidades

- Falta de información sobre demanda y oportunidades de mercados internacionales.
- Poca difusión de productos atractivos para la exportación y de las oportunidades de inversión.
- Producción regional que no orienta al mercado externo.
- Existencia de dificultades para el acceso al financiamiento de empresas exportadoras, en especial de PYMES.
- Falta de investigación y desarrollo y poca experiencia regional en exportación de nuevos productos.
- Falta de difusión de casos exitosos de empresas exportadoras.
- Deficiente gestión de empresas exportadoras.
- Débil cultura exportadora.
- Déficit en la formación de profesionales en comercio exterior.
- Déficit en la formación de profesionales especialistas en sistemas de riego y plagas.
- Escasa formación gerencial en temas de comercio exterior y negocios internacionales.
- Poca difusión de los acuerdos comerciales internacionales.

Sociales

- Población poco sensibilizada con la importancia del sector exportador.
- Escasa participación de la sociedad civil en el reto de desarrollar una oferta exportable.
- Inexistencia de una cultura exportadora en la región callao.

Articulación empresarial e institucionalidad

- Cadenas productivas débiles y desarticulación entre los agentes económicos involucrados para promover las exportaciones.
- Falta de coordinación con los sectores respecto al tema de servicios logísticos y de distribución en el puerto.
- Falta de diseño y tecnología para mejorar los procesos productivos.
- No existen esquemas asociativos generalizados.
- Desarticulación entre los actores del sector público y privado para promover las exportaciones.
- Débil relación entre el gobierno regional, la universidad, el sector empresarial, los colegios profesionales y los gobiernos locales.
- Escasa participación y compromiso de todos los actores en la formulación de los planes estratégicos de la región.
- La mayoría de los actores desconocen los planes estratégicos en la región y no se sienten comprometidos.
- No se efectúa seguimiento a los planes estratégicos.
- Se trabaja muy poco con indicadores de resultados.

Oportunidades

Nacional

- Estabilidad macroeconómica.
- Existencia de una Política nacional pro exportadora y facilitadora para el comercio exterior, expresada en el PENX y acciones concretas.
- Ejecución del Plan de Descentralización.
- Oferta de servicios de promoción y articulación a mercados internacionales.
- Presencia de ONGs y organizaciones de cooperación técnica.
- Introducción de nuevos productos en manufacturas.
- Disposición de los agentes económicos a formar y trabajar en cadenas productivas.
- Desarrollo de nuevas tecnologías por parte de las universidades y otros agentes.
- Creación de una escuela de comercio exterior.

Externo

- Negociación de acuerdos sobre normatividad sanitaria y fitosanitaria con China, México y con los nuevos mercados.
- Posibilidad de suscribir nuevos convenios comerciales con otros países y regiones.
- Los acuerdos comerciales: TLC, ATPDEA, MERCOSUR y otros.
- Acceso a tecnologías de información y comunicación del exterior.

- La existencia del convenio comercial con Brasil que posibilita exportación del país.
- Mercados emergentes: EE.UU y España.
- Creciente tendencia mundial hacia el consumo de productos artesanales.
- El aprovechamiento del flujo migratorio laboral al exterior para establecer negocios de exportación.

Amenazas

Nacional

- Inestabilidad de política macroeconómica (tasas de interés, política tributaria, entre otros).
- Mayor inestabilidad política y social.
- Crecimiento del riesgo país.
- Incremento de los sobrecostos a las exportaciones.
- Competencia desleal por calidad y precios.
- Rechazo de la sociedad civil a inversiones mineras.
- Presencia de fenómenos naturales.
- Inseguridad ciudadana.
- Desarrollo de epidemias en la población.

Externo

- Crisis financiera internacional.
- Nuevas normas y regulaciones del mercado externo que pudieran afectar a las empresas exportadoras.
- Medidas proteccionistas y subsidios que pudieran afectar a las empresas exportadoras.
- Desarrollo biotecnológico de países desarrollados en variedades similares.
- Plagas y enfermedades que ingresen de otros países.
- Inestabilidad de los precios de productos en el mercado internacional.
- Apreciación del dólar frente al euro.

5.2. Visión Exportadora al 2013

El Callao se ubica como Región líder en el mercado de servicios portuarios y habrá duplicado su volumen de exportaciones a través de la diversificación y competitividad de su oferta exportable, lo que le permitirá conquistar el mercado exterior.¹¹

5.3. Valores

Para alcanzar la visión exportadora regional es imprescindible contar con una plataforma de valores, cualidades que deben ser compartidas por todos los que están comprometidos en esta cruzada. No debemos olvidar que los valores deben, en primer lugar, practicarse personalmente antes de exigir que los demás cumplan con nuestras expectativas. El siguiente catálogo de valores debe regir el comportamiento de los actores regionales que aspiran lograr mayores niveles de competitividad exportadora.

1. **Liderazgo.** Se define como la conducción o dirección de un grupo social hacia el logro de objetivos comunes. Es la influencia que ejerce una persona en un proceso de comunicación, involucrando a otras en el logro de una o varias metas. Líder es la persona emprendedora, con iniciativa y la habilidad de saber transmitir sus pensamientos a los demás, desarrollando la capacidad de conducir equipos de trabajo eficientes.
2. **Calidad.** Es el grado de perfección con que un producto satisface las expectativas y los requerimientos establecidos para determinado uso o consumo.
3. **Excelencia.** Es el logro de una calidad superior y de resultados óptimos en términos de eficiencia, eficacia y efectividad.

¹¹ Existe la sugerencia de revisar la meta y formularla a partir de una base más realista.

4. **Responsabilidad.** Valor que significa hacerse cargo de las consecuencias de las palabras, acciones, decisiones y compromisos contraídos. La responsabilidad tiene efecto directo sobre otro valor fundamental: la confianza. Es un signo de madurez.
5. **Transparencia.** Implica la gestión clara, imparcial y ética de los recursos confiados a los actores del proceso así como la rendición de cuentas en forma periódica.
6. **Honestidad.** Valor que se manifiesta en buscar, aceptar y decir la verdad, respetando los derechos y bienes de las personas. Es honesto el que no miente, no roba y no engaña. Este valor es la base para que las relaciones humanas se desenvuelvan en un ambiente de confianza y credibilidad.
7. **Perseverancia.** Es la fortaleza que nos impulsa a lograr nuestros propósitos y hacer realidad nuestros sueños. El combustible para que la perseverancia se mantenga siempre viva es el de la visión de largo plazo.
8. **Concertación.** Es la habilidad para involucrar y comprometer a una persona en un propósito común.
9. **Proactividad.** Significa tomar iniciativas orientadas a acciones anticipadas para alcanzar los objetivos; es adelantarse al futuro. Es la responsabilidad de construir los cimientos de la competitividad en base a las propias decisiones y sin dejar nada al azar.
10. **Compromiso.** Es la actitud que implica comprometerse como actores del proceso hacia el logro de una visión compartida. Implica poner en juego nuestras capacidades para sacar adelante todo aquello que se nos ha confiado.
11. **Participación.** Se entiende como la activa intervención de los actores en un proceso incluyente en la toma de decisiones sobre el impulso a las exportaciones regionales, convirtiéndoles en protagonistas de su propio desarrollo.
12. **Confianza.** Es la relación de aceptación que une a una persona o más personas y se construye sobre la base del autoconocimiento y la compatibilidad entre valores y objetivos.
13. **Disciplina.** Significa el respeto a las normas y reglamentaciones establecidas o autoimpuestas.
14. **Responsabilidad Social.** Es el compromiso de los agentes económicos por realizar actividades que contribuyan a mejorar las condiciones de vida de las poblaciones menos favorecidas y más vulnerables de la sociedad.
15. **Identidad.** Equivale a la identificación con la visión exportadora regional, traducida en una actitud positiva y constructiva.
16. **Cooperación.** Refleja el espíritu de colaboración para llevar a cabo actividades que apuntan al cumplimiento de objetivos estratégicos, fomentando el pensamiento sistémico, la unión de fortalezas y el logro de resultados.

5.4. Objetivos estratégicos

Definición sistemática de objetivos e indicadores

El logro de los objetivos estratégicos garantiza el logro de la visión exportadora regional



Objetivo estratégico 1.	Aumentar, diversificar y mejorar la oferta exportable de productos con alto valor agregado y que preserven el medio ambiente. (Lin. 3.1).
Objetivo estratégico 2	Desarrollar una estrategia comercial para incrementar las exportaciones regionales en mercados internacionales. (Lin. 2.1)
Objetivo estratégico 3	Implementar mecanismos de facilitación del comercio exterior y mejorar la infraestructura de servicios para dinamizar la actividad exportadora. (Lin. 4.1).
Objetivo estratégico 4	Desarrollar una cultura empresarial exportadora orientada a crear capacidades innovadoras en la región (Lin. 5.1).
Objetivo estratégico 5	Promover y Fortalecer la alianza entre los actores regionales para convertir al Callao en una región competitiva. (Lin. 1.1).

5.5. Matriz del Plan Estratégico Exportador de la Región

PERX del Callao

Objetivo estratégico 1. Aumentar, diversificar y mejorar la **oferta exportable** de productos con alto valor agregado y que preserven el medio ambiente.

Actividades	Indicadores	Responsables
1.1. Diseñar y elaborar el mapa productivo de la Región que incluirá los productos exportados y con potencial exportador.	- A diciembre del 2007, se cuenta con un Mapa con la oferta exportable de la Región.	- Direcciones Regionales de Sectores Productivos - Cámara de Comercio del Callao. - Ministerio de la Producción. - MINCETUR - Prompex
1.2 Diseñar y desarrollar un programa de capacitación a los productores de la Región en los sectores: Agropecuarios y Pesquero.	- Al 2006, se debe contar con un programa de capacitación en comercio exterior. - Al 2007, se ha realizado una capacitación de comercio exterior en todas los distritos (6) de la Región a por lo menos 20 manufactureros por cada distrito.	-Gerente Regional de Desarrollo Económico -Cámara de Comercio -Universidades -Direcciones Regionales de Sectores Productivos
1.3. Promover e impulsar la competitividad de las empresas y creación de las cadenas productivas exportadoras mediante el trabajo articulado entre los agentes económicos.	- Al 2007 están firmados y ejecutándose 2 convenios de asociatividad horizontal (empresas del mismo sector), de Dos cadenas productivas diferentes. - Al 2009 están operando formalmente 6 cadenas productivas por productos.	- Empresarios exportadores. - Productores Asociación, gremios, Mypes. - Gobierno Regional.
1.4. Promover el desarrollo de insumos nacionales	- Al 2013, se trabaja con no menos del 80% de insumos nacionales en el producto final.	- Gobierno Regional. - Productores. - MINCETUR. - PRODUCE.
1.5. Promover la asociatividad entre pequeños productores y formar redes institucionales entre agentes económicos vinculados a las exportaciones	- Al 2010 funcionan 10 asociaciones de manufacturas por igual número de productos de la región para la exportación.	- CERX. - MINAG. - Empresarios.
1.6. Crear una Alianza regional para acceder a nuevos canales de comercialización.	- El 2006 está funcionando una Alianza regional conjunto público y privado.	- CERX. - Actores regionales.
1.7 Realizar estudios de nuevos productos y servicios con potencial exportador y sus aplicaciones.	Al 2007, 5 estudios sobre nuevos productos y servicios con potencial exportador.	- Universidad. - Empresas. - Privado - ONG - Cooperación Internacional.

Objetivo estratégico 2. Desarrollar una **estrategia comercial** para incrementar las exportaciones regionales en mercados internacionales

Actividades	Indicadores	Responsables
2.1. Elaborar una estrategia para incrementar las inversiones en empresas exportadoras en la región	- El 2007 se cuenta con un marco jurídico orientado a promover las exportaciones en la Región. - Al 2013 se ha incrementado en 500% el volumen de inversiones en empresas orientadas al mercado exterior, tomando como base el monto de inversión anual del 2003.	- Gobierno Regional. - Gobierno Nacional.
2.2. Posicionar productos con potencial exportador en el mercado exterior.	- Al 2009 se han posicionado 10 nuevos productos en el mercado internacional.	- Empresarios - Gobierno Regional, - PROMPEX, RR.EE. y - MINCETUR
2.3. Implementar mecanismos de promoción comercial e intensificar la participación de empresas regionales en ferias internacionales	- Al 2007, 10 empresas han participado en al menos tres ferias internacionales por año. - A partir del 2006 los empresarios de la Región participan anualmente en misiones comerciales internacionales. - A partir del 2006 se organiza y efectúa una misión tecnológica cada dos años.	- Empresarios - Gobierno Regional - PROMPEX - MINCETUR
2.4. Elaborar e implementar una agresiva estrategia de inteligencia comercial	- Al 2006 se cuenta con una guía comercial para 10 destinos importantes para el sector exportador e información sobre 5 productos y 4 servicios potenciales de exportación de la región	- PROMPEX - MINCETUR - Gobierno Regional
2.5. Desarrollar e implementar un sistema de información sobre comercio exterior en función de las tendencias mundiales	- Al 2006 se cuenta con un sistema de información comercial regional integrado al sistema de información nacional.	- PROMPEX - MINCETUR - Gobierno Regional - Cámara de Comercio del Callao.
2.6. Desarrollar la creación de Cites privados que provean de servicio de capacitación.	- Al 2008 se cuenta con 02 Cites de producción del sector privado y público.	- RED CITES - CITEccal - CITEmadera - Universidad - MINCETUR

Objetivo estratégico 3. Impementar con mecanismos de **facilitación del comercio** exterior y mejorar la infraestructura de servicios para dinamizar la actividad exportadora

Actividades	Indicadores	Responsables
3.1 Realizar estudios sobre obras de infraestructura prioritarias para la exportación regional.	<ul style="list-style-type: none"> - En junio del 2007, se cuenta con un estudio sobre el aprovechamiento de la sección transversal de vías de la región para impulsar las exportaciones. - En diciembre del 2007, se cuenta con un estudio sobre acondicionamiento de intersecciones como: Avs. Venezuela – Insurgentes; Dominicos – Tomas Valle; Faucett- Argentina; entre otras. - En diciembre del 2008, se cuenta con un estudio sobre ampliación y mejoramiento del aeropuerto. - En marzo del 2007, se cuenta con un estudio sobre la señalización 	<ul style="list-style-type: none"> - Gobierno Regional. - Gobiernos Locales.
3.2 Mejorar la infraestructura y tecnología portuaria que permita la exportación competitiva.	<ul style="list-style-type: none"> - Al 2009 el Puerto del Callao se convierte en puerto de línea y tendrá: <ul style="list-style-type: none"> • Mejor capacidad operativa y en óptimas condiciones. • Ejecutado la rehabilitación de los muelles N° 1,2,3 Y 4, compuesta por la reparación de los pilotes, vigas de concreto e instalación de defensas de jebe. • Ejecutado la rehabilitación del Muelle N° 7, destinada a la reparación de pilotes, vigas de concreto e instalación de las defensas de jebe • Ejecutado la rehabilitación del Muelle N° 5, compuesta por la rehabilitación del pavimento de concreto, • Ejecutado el reforzamiento del amarradero N° 5B, que comprende la rehabilitación de pilotes, vigas e hinchado de nuevos pilotes de acero. Construcción de una nueva losa de concreto. • Se cuenta con nuevo colector de desagüe. • Se cuenta con el reforzamiento de Entremuelles, rehabilitación de zona de almacenamiento. • Se cuenta con un sistema de seguridad • Se cuenta con un sistema de lavado de vehículos de transporte de mineral. • Implementado los talleres de mantenimiento. • Se han instalado 16 balanzas de 100 toneladas para camiones y una de balanza ferrocarrilera de 120 toneladas. • Se ha instalado 1 sistema de control por video que permite tener una vista panorámica. 	<ul style="list-style-type: none"> - Gobierno Regional del Callao. - Cámara de Comercio del Callao - ENAPU. - Empresarios. - Ministerio de Transportes y Comunicaciones. - Gobiernos Locales. - Congresistas por la Región. - Proinversión.
3.3 Realizar estudios para implementar un ferrocarril para el transporte masivo de productos al puerto y aeropuerto.	<ul style="list-style-type: none"> - El 2007 se cuenta con un estudio sobre sistemas alternativos de transporte masivo de mercaderías al puerto y aeropuerto del Callao. 	<ul style="list-style-type: none"> - Gobierno Regional. - Cámara de Comercio del callao - - Colegio de Ingenieros callao. - Gobierno Local.
3.4 Desarrollar gestiones de facilitación de acceso al crédito.	<ul style="list-style-type: none"> - El primer semestre del 2007, está operando una línea de crédito de financiamiento para el comercio exterior. 	<ul style="list-style-type: none"> - Gobierno Regional - Exportadores. - Sistema financiero regional. - COFIDE.
3.5 Fortalecer y fomentar la creación de centros especializados en servicios de información y asesoría	<ul style="list-style-type: none"> - AL 2006 se han triplicado las instituciones especializadas en brindar servicios a las empresas, resolviendo eficientemente el 70% de 	<ul style="list-style-type: none"> - Gobierno regional - Sector privado - ONGs

PERX del Callao

	las consultas	
3.6 Diseñar la estrategia de promoción de exportaciones de la región.	- A diciembre del 2005, se cuenta con una Estrategia diseñada - A febrero del 2006, la estrategia está ejecutándose. - A diciembre de cada año, se evalúa y revisa la estrategia	Gobierno Regional CERX MINCETUR PROMPEX RREE
3.7 Implementar el Centro de Competitividad Regional que desarrolle ciencia y tecnología.	- Al 2007 se cuenta con un Centro de Competitividad Regional.	- Gobierno Regional. - Universidades. - Sector privado. - CONCYTEC. - Colegio de Ingenieros del Callao.
3.8. Gestionar, Simplificar y facilitar los trámites administrativos en las operaciones de exportación.	- Al 2007, los TUPAS de las instituciones públicas se reducen en 30% los plazos y gastos por sus servicios. - A julio del 2006, se ha remitido al MINCETUR un informe respecto a los cuellos de botella y barreras para la exportación identificados. - A diciembre del 2007, los trámites identificados deben haberse simplificado, tanto en requisitos como en tiempos.	- Gobierno nacional - Gobierno regional - Gobierno local - Sector privado - MINCETUR.
3.9 Potenciar la función de planeamiento del comercio a cargo de la Oficina de industria y comercio.	- A partir del tercer trimestre del 2005, distribuir 2 boletines anuales con orientaciones sobre los productos más rentables según la demanda, dirigido a pequeños empresarios. - 4 eventos al año de sensibilización a pequeños empresarios donde se muestran los casos de éxito.	- Gobierno Regional. - Sector privado.

Objetivo estratégico 4. Desarrollar una cultura exportadora y por la competitividad basada en valores

Actividades	Indicadores	Responsables
4.1 Promover la asociatividad de exportadores y manufactureros.	Al 2010, se han consolidado 5 cadenas productivas en la Región.	- CERX - Gerencia Regional de Desarrollo Económico - MINAG - Cámara de Comercio del Callao
4.2. Sistematizar, replicar y difundir experiencias exitosas de exportación y de cadenas productivas.	- A partir del 2005 se realiza anualmente un evento, se editan 2 boletines por año y se difunden las experiencias exitosas en la página web.	- Colegios profesionales. - Gobierno Regional. - ACIT. - Cámara de Comercio. - Universidad.
4.3 Instaurar la mesa de concertación regional sobre comercio exterior.	- A partir del 2006 está funcionando la mesa de concertación sobre comercio exterior en el seno del CERX.	- Actores regionales. - CERX
4.4. Incluir en la currícula universitaria el tema de comercio exterior y/o negocios internacionales.	- El 2006 se promulga una norma sobre el tema y las universidades se adecuan a la misma.	- ANR. - Universidad Callao.
4.5 Instaurar el premio al mejor exportador regional.	- A partir del 2006 funciona un sistema que otorga premio al mejor exportador y competitivo en el año.	- Gobierno Regional. - Empresas.
4.6. Diseñar un programa para fomentar el cultivo de valores orientados al desarrollo exportador, a través de los medios de comunicación.	- A partir del 2006, se cuenta con un programa diseñado e implementado que involucra a los medios de comunicación de radiodifusión y prensa escrita.	- Gobiernos locales. - Gobierno Regional. - Medios de difusión. - Universidades. - DREC - ONGs
4.7. Incluir en la currícula escolar secundaria el tema de comercio exterior y/o negocios internacionales.	- El 2006 se promulga una norma sobre el tema y los colegios secundarios se adecuan a la misma.	- Gobierno Regional - DREC - Gobiernos locales.
4.8. Desarrollar programas de capacitación en gestión empresarial y liderazgo.	- A partir del 2006, 5 empresas inician el proceso para obtener la certificación de calidad.	- Universidades. - Cámara de Comercio. - Gobierno Regional. - Sector privado.
4.9. Diseñar y Ejecutar un programa de desarrollo exportable dirigido a artesanos, Metalmecánica y manufacturas con potencial exportador en la línea de cerámica, tejidos, tallado en piedra y joyería.	- A mayo del 2007, 30 empresarios realizan un programa de desarrollo exportable que culmina en agosto 2007.	- PROMPEX. - Cámara de Comercio. - Gobierno Regional.
4.10. Fomentar la cooperación entre las universidades y el sector empresarial en materia de comercio exterior	- Al 2007, se suscribieron 3 convenios entre universidades y gremios empresariales que apuntan a fortalecer la cultura exportadora y competitividad.	- Universidades - Dirección Regional de Educación - Institutos - Gremios empresariales
4.11. Realizar curso de Competitividad, Cadenas Productivas, clusters, gestión empresarial y comercio exterior	- A partir del 2005, se realiza 1 curso anual con 50 personas a capacitar ampliándose anualmente.	- MINCETUR - Consejo Nacional de Competitividad - Gerencia de Desarrollo Económico - Universidad
4.12. Difundir el PERX y PENX en todas los Distritos de la Región Callao.	- A agosto del 2006, se ha difundido el PERX y PENX en todas los distritos del Callao. - A partir del 2006, se realiza una reunión anual para sensibilizar a líderes y dirigentes en la necesidad de la estrategia exportadora y una segunda reunión para difundir los resultados del PERX en audiencias públicas.	- MINCETUR - Gobierno Regional - CERX - Universidades

Objetivo estratégico 5. Fortalecer la alianza entre los actores regionales para convertir al Callao en una región competitiva

Actividades	Indicadores	Responsables
5.1. Constituir el Comité Regional para las Exportaciones, CERX	- El tercer trimestre del 2005 se encuentra conformado el CERX y lo conforman empresarios, gremios, autoridades regionales y locales y universidad. - El segundo semestre del 2005 el CERX tiene su plan de trabajo	- Gobierno regional - Demás actores - MINCETUR
5.2. Validar e institucionalizar el PERX. del Callao y difundirlo a nivel regional	- A fines de julio del 2005 se aprueba y valida el PERX de la Región Callao.	- Gobierno Regional - CERX - Demás actores.
5.3. Desarrollar campañas de motivación y sensibilización para articular al sector público y privado en el tema de exportación.	- El 2006 se desarrollan 2 conferencias de prensa, 3 talleres y se edita un boletín semestral, spots publicitarios.	- CERX. - Medios de comunicación.
5.4. Elaborar el plan de trabajo y el reglamento del CERX.	- El cuarto trimestre del 2005 se cuenta con el Plan de trabajo y el Reglamento del CERX.	- CERX.
5.5. Efectuar el seguimiento y monitoreo del PERX.	- A Marzo del 2006 se cuenta con el primer informe de evaluación del PERX, los que serán elaborados semestralmente.	- Equipo técnico regional. - CERX.
5.6. Formalizar nuevos convenios de cooperación para la promoción de las exportaciones regionales..	- A partir del 2006, se suscribirán dos nuevos convenios al año de cooperación para promover las exportaciones regionales.	- CERX y actores regionales.

6. ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS

A continuación se formularán los Términos de Referencia de dos estudios complementarios identificados.

6.1. Estrategia de marketing para 4 productos promisorios del Callao.

1. Objetivo

Elaborar un estudio que proporcione información sobre la demanda del mercado regional, nacional e internacional de 4 productos con potencial exportador, así como proponer la estrategia de marketing para incursionar y posicionarlos en el mercado exterior.

2. Justificación

Para poder alcanzar la visión exportadora regional formulada en el taller para elaborar el PERX del Callao, es necesario diversificar la oferta exportable promoviendo nuevos productos y posicionándolos en el mercado internacional. Esto sólo es posible a partir de un estudio serio sobre las reales posibilidades de las diversas alternativas que culmine con propuestas de estrategias de marketing concretas que puedan servir a los empresarios regionales para embarcarse en nuevas inversiones.

En el largo plazo, el nivel de vida de la población depende mucho del desarrollo manufacturero. En consecuencia, el desarrollo e impulso de nuevos productos es esencial para reducir la pobreza y generar empleo productivo de forma sostenible.

3. Alcance

- Identificar 4 productos promisorios de la región Callao.
- Analizar la oferta exportable y las fortalezas y los factores que frenan el desarrollo exportador de cada producto seleccionado en las diferentes etapas de la cadena de valor.
- Identificar los mercados de destino, competidores y canales de distribución más adecuados.
- Estimar los costos a lo largo de la cadena productiva, incluyendo en la fase primaria, es decir los costos.
- Proponer un esquema para el desarrollo de ventajas competitivas
- Elaborar perfiles de proyectos viables de inversión para atraer capitales nacionales e internacionales.
- Estrategias de marketing de productos similares que pueden ser considerados como "benchmark".
- Elaborar una estrategia de marketing para el mercado nacional e internacional.

4. Duración

4 meses, 1 mes por cada producto

5. Perfil del consultor

- Ing. Industrial, Economista o Administrador de Empresas
- Experiencia en exportaciones
- Experiencia en formulación de planes de negocios y estrategias de marketing

6.2. Sistema de información comercial descentralizado

1. Objetivo

Diseñar un sistema de información comercial para ayudar a los usuarios regionales en la toma de decisiones proporcionándoles datos sobre los principales productos de exportación y comercio exterior mediante el rápido y fácil acceso a base de datos nacionales e internacionales y la elaboración de aplicaciones sistematizadas.

2. Justificación

La carencia de información oportuna y actualizada a nivel regional se ha convertido en uno de los más serios problemas para impulsar las exportaciones en el interior del país. Los empresarios ávidos de incursionar en nuevos negocios o ampliar los ya existentes requieren de este valioso insumo para la toma de decisiones.

3. Alcance

- Efectuar un diagnóstico de necesidades de información: Usuarios, aplicaciones.
- Diseñar la red de información comercial y su articulación con la red nacional e internacional.
- Analizar los casos exitosos en la región (benchmarking).
- Elaborar la estructura del sistema de información.
 - Exportaciones e importaciones
 - Comercio exterior por producto: oferta, demanda potencial y real, exportaciones en valor, en volumen, por país, estacionalidad, precios, etc.
 - Leyes, tratados de libre comercio, acuerdos generales de preferencia, barreras arancelarias y no arancelarias, etc.
 - Jóvenes emprendedores exportadores.
 - Difusión de eventos: ferias, ruedas de negocios, exposiciones, misiones comerciales relativos a exportaciones e inversiones.
 - Novedades.
 - Banco de proyectos.
 - Artículos y publicaciones.
- Diseñar el marco organizacional del sistema de información comercial, de los requerimientos de recursos humanos, funciones y perfiles.
- Definir la estructura descentralizada, los actores, las fuentes y métodos de captura de información.
- Diseñar el subsistema de información sobre inteligencia de mercados.
- Definir la estructura del reporte de publicación sobre comercio exterior.
- Establecer los requerimientos de hardware.
- Diseñar la página web.

4. Duración

3 meses

5. Perfil del consultor

- Ingeniero de sistemas
- Experiencia no menor a 5 años en el diseño e implementación de sistemas de información, en especial vinculados al comercio exterior
- Experiencia en comercio exterior y negocios internacionales
- Dominio de programas de informática
- Conocimiento de las necesidades de información sobre comercio exterior de las regiones
- Capacidad de planeamiento de sistemas orientados a objetivos
- Habilidad para diseñar páginas web

6.3. Estrategia de Posicionamiento de la Región para dinamizar la facilitación del Comercio.

1. Objetivo

Elaborar un estudio que proporcione información sobre la oferta de los servicios que podría ofrecer el puerto del Callao en el mercado regional, nacional e internacional, así como proponer la estrategia de marketing para incursionar y posicionarlos en el mercado exterior.

2. Justificación

Para poder alcanzar la visión exportadora regional formulada en el taller para elaborar el PERX del Callao, es necesario diversificar la oferta de servicios que ofrece la Región Callao en el circuito del comercio exterior promoviendo nuevos servicios, productos y posicionándolos en el mercado internacional. Esto sólo es posible a partir de un estudio serio sobre las reales posibilidades de las diversas alternativas que culmine con propuestas de estrategias de marketing concretas que puedan servir a los empresarios regionales para embarcarse en nuevas inversiones.

En el largo plazo, el nivel de vida de la población depende mucho del desarrollo comercial y manufacturero. En consecuencia, el desarrollo e impulso de nuevos servicios es esencial para reducir la pobreza y generar empleo de forma sostenible.

3. Alcance

- Identificar 4 servicios promisorios de la región Callao respecto al tema exportador.
- Analizar la oferta de servicios exportable, las fortalezas y los factores que frenan el desarrollo exportador de cada servicio seleccionado en las diferentes etapas de la cadena de productiva (etapa comercial-distribución).
- Identificar los mercados de destino, competidores y canales de distribución más adecuados.
- Estimar los costos a lo largo de la cadena productiva, incluyendo en la fase primaria, es decir los costos.
- Proponer un esquema para el desarrollo de ventajas competitivas
- Elaborar perfiles de proyectos viables de inversión para atraer capitales nacionales e internacionales.
- Estrategias de marketing de servicios similares que pueden ser considerados como "benchmark".
- Elaborar una estrategia de marketing para el mercado nacional e internacional.

4. Duración

4 meses, 1 mes por cada servicio

5. Perfil del consultor

- Ing. Industrial, Economista, etc. (Experiencia en Consultoría Internacional)
- Experiencia en exportaciones
- Experiencia en mecanismos de distribución exportadora.
- Experiencia en formulación de planes de negocios y estrategias de marketing

7. MONITOREO Y EVALUACIÓN DEL PERX Y DE LOS PLANES OPERATIVOS PILOTO

Al inicio, el proceso de implementación y seguimiento del PERX y los Planes Operativos Piloto estarán a cargo del equipo técnico regional, cuya estructura organizacional brindará soporte y seguimiento a todas las acciones estratégicas contempladas. Cuando esta instancia organizativa de paso al Comité Exportador Regional, CERX, entonces éste asumirá esta función.

En términos generales, los responsables de la implementación, evaluación y seguimiento se reunirán periódicamente para discutir en forma participativa y con espíritu de colaboración los avances de los planes de acuerdo a los indicadores establecidos. En estas sesiones se propondrán los ajustes que fueran necesarios para cumplir con la visión exportadora regional y la de los productos.

8. ACCIONES PENDIENTES Y RECOMENDACIONES

Con la elaboración del PERX, se inicia un proceso de mediano y largo plazo destinado al crecimiento de las exportaciones regionales. Para asegurar la continuidad del PERX se ha propuesto una visión exportadora regional y para el logro de esta visión se ha propuesto objetivos estratégicos sobre la base de tres pilares, desarrollo de la oferta exportable, mecanismos de facilitación e infraestructura y cultura exportadora así mismo se ha considerado conveniente en esta sección introducir una serie de recomendaciones que deberán ser evaluadas por las distintas instancias de gobierno y las acciones pendientes requeridas para asegurar la institucionalidad exportadora regional.

8.1. Acciones del Gobierno Nacional en apoyo a los PERX

Teniendo en cuenta que se presentan muchas deficiencias que son comunes a todas las regiones, se recomienda al Gobierno Nacional recoger y apoyar la solución de estos cuellos de botella. Los más evidentes son los que tienen que ver con sistemas de información de mercados internacionales, capacitación en comercio exterior, donde el MINCETUR o PROMPEX pueden retomar y suplir esas necesidades. Así mismo se debe realizar una inducción por parte del MINCETUR a las regiones en cuanto al tema de cadenas productivas y metodología de clusters. También cabe señalar los problemas relativos al acceso al crédito, mecanismos que el Gobierno Nacional debería afinar para ofrecer a las Pymes alguna solución de acceso al capital de trabajo y al crédito para desarrollar proyectos vinculados a los productos señalados por el PERX.

8.2. Instalación del CERX – Comité de Regional de Exportaciones

Esta instancia debe ser presidida por el Gobierno Regional y tendría por objetivos fortalecer las capacidades de la comunidad empresarial frente a la demanda internacional mediante el desarrollo de actividades regionales que garanticen la orientación de la región hacia los mercados internacionales y el fortalecimiento de la cultura exportadora. Su liderazgo, iniciativa y gestión son críticos para el éxito del PERX.

El CERX se constituiría en el interlocutor de la región con el Gobierno Nacional y es quien diseñaría y operaría el PERX; canalizaría las diferentes inquietudes a los responsables, presentaría los proyectos de las mesas de producto y buscaría financiamiento. Asimismo, sería el responsable de monitorear el cumplimiento de los objetivos del PERX y que estos sean tenidos en cuenta por el Plan de Desarrollo Regional, y que haya coherencia entre el Plan de Ordenamiento Territorial y el desarrollo de las actividades productivas; serviría también de apoyo a los objetivos del MINCETUR y PROMPEX en la región, en particular en la promoción de una cultura exportadora y en la difusión de la información comercial, del sistema de inteligencia de mercados y de las oportunidades comerciales, identificaría y difundiría las oportunidades de inversión en la región al gobierno central y a la comunidad internacional.

Integrarían el CERX todas las empresas, universidades, instituciones de servicios y entidades de los gobiernos regionales y distritales que deseen impulsar la actividad exportadora de la región. Contará con un órgano ejecutivo que podrá denominarse Secretaría Ejecutiva.

La Secretaría Ejecutiva, tendrá por principal función el diseño y ejecución de un Plan de Acción y estará conformada por los empresarios líderes de la región, con trayectoria exportadora y con potencial exportador, un representante de la Cámara de Comercio y de la Producción del Callao, un representante de gremio y un representante de las Universidad Nacional del Callao, institución a ser designada por el MINCETUR como coordinadora regional para promover la educación en negocios internacionales.

Por parte del Gobierno Regional asistirá la máxima autoridad regional (quien podrá delegar en la Gerencia Regional de Desarrollo Económico). Los integrantes de la Comisión de Desarrollo Económico del Consejo Regional y los Alcaldes distritales podrán participar en calidad de miembros honorarios. Los miembros de la Secretaría Ejecutiva serían designados por el MINCETUR en coordinación con el Gobierno Regional mediante resolución y se constituirían en el interlocutor regional con el MINCETUR. El CERX será presidido por el Gobierno Regional.

Se debe resaltar que la participación y liderazgo del sector privado es crítica en este tipo de estrategias. Los Gobiernos nacional y regional lo que hacen es poner a disposición del sector privado su voluntad de facilitar un marco de cooperación proactivo al PERX. Pero son los empresarios quienes deben proponer proyectos, planes y estrategias y aprovechar este contexto.

El CERX desarrolla un Plan de Acción en dos ámbitos: el PERX y el Plan de Acción en materia de Competitividad.

8.3. Instancia Regional de Competitividad.

Esta Instancia tiene a su cargo desarrollar la competitividad sistémica de la Región en función del PERX. En este sentido la Región debe definir las líneas de fuerza que determinarán su Plan de Acción (infraestructura, capacitación, educación, telecomunicaciones, financiamiento, inversiones, internacionalización, etc) y establecer para cada una de ellas sus objetivos de corto, mediano y largo plazo. Esta instancia es liderada por el sector público pero tiene asiento el sector privado, representado por el CERX.

8.4. Las mesas transversales

Mejorar el ambiente para los negocios se concreta en mesas de trabajo transversales llamadas así porque sirven o apoyan a todos los sectores productivos (ej: facilitación de comercio, infraestructura y logística, cultura exportadora, promoción de inversiones, capacitación laboral, capital humano, gerencia, etc). Estas mesas tendrán como objetivo fortalecer las ventajas competitivas regionales y son lideradas por un miembro del sector público de alto nivel en el tema de que se trate. Por ejemplo: en el tema de educación debe estar el Director Regional de Educación. Los Ministerios de las diversas áreas deberán asignar a una oficina la responsabilidad de recibir las solicitudes de las regiones que sean transmitidas por el CERX. De estas solicitudes se rendirá cuenta en los encuentros que se programen para hacer el seguimiento al PERX, cuando se reúnen las autoridades nacionales con las regionales y el CERX.

De estas mesas también surgen proyectos que en general deben ser financiados por los gobiernos nacional o regional, dado el carácter público y la magnitud del proyecto. Habrá que analizar, además de las posibilidades del presupuesto nacional y del presupuesto regional, i) la capacidad de los gobiernos regionales en términos de plantear proyectos y ii) la disponibilidad y capacidad fiscal para financiar los proyectos que surjan con ocasión del PERX y iii) la capacidad y el espacio fiscal del Gobierno central para apoyar los PERX.

8.5. Otros temas del CERX

El CERX adicionalmente puede promover diferentes acciones de cultura exportadora en asociación con el MINCETUR: consultorio de negocios internacionales y competitividad, la semana exportadora, programas que premien el emprendimiento, programas de exportación de Mypes, son algunos ejemplos que se han desarrollado en otros países y que encuentran apoyo en los organismos internacionales y ONGs.

8.6. Las Redes

Se debe hacer mención aquí a los diferentes tipos de redes o plataformas tecnológicas que pueden apoyar a las diferentes mesas. En otros países estas redes se originan en los sectores o regiones más avanzados y de allí se extienden a los actores menos privilegiados haciendo buen uso de las TICS.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

- Plan Estratégico Regional de Exportaciones (PERX 2005-2013)
- Plan Concertado de desarrollo de la Región Callao 2003-2011.
- Plan Estratégico de la Región Callao 2004-2006.
- Lineamientos para el Programa de Inversiones y Exportaciones Regionales
- Lineamientos para el Programa de Competitividad Regional.
- Lineamiento de Política de Industria.
- Lineamiento de Política de Comercio.
- Almanaque de Lima y Callao 2001 Instituto Nacional de Estadística e Informática
- Compendio Estadístico Perú 2004 Instituto Nacional de Estadística e Informática
- Compendio Estadístico Perú 2002 Instituto Nacional de Estadística e Informática
- Compendio Estadístico Perú 2001 Instituto Nacional de Estadística e Informática
- Anuario Estadístico Perú en Números 2002 Instituto Cuanto
- Plan Nacional de Desarrollo Portuario Versión Final (20.09.04) GT – PNDP.

NORMAS LEGALES

- Ley N° 27783 Ley de Bases de Descentralización. 17.07.2002
- Ley N° 28056 Ley Marco del Presupuesto Participativo. 07.08.2003
- Ley N° 27795 Ley de Demarcación y Organización Territorial. 24.07.2002
- Ley N° 28059 Ley Marco de Promoción de la Inversión Descentralizada. 12.08.2003
- D. Leg. N° 662 Ley de Promoción de la Inversión Extranjera. 29.08.1991
- D. Leg. N° 757 Ley Marco para el crecimiento de la Inversión Privada
- Ley N° 27867 Ley Orgánica de los Gobierno Regionales. 16.11.2002
- Ley N° 27902 Ley que modifica la Ley Orgánica de Gobiernos Regionales N° 27867, para regular la participación de los Alcaldes Provinciales y la Sociedad Civil en los Gobiernos Regionales y fortalecer el proceso de Descentralización y Regionalización. 30.12.2002
- D. Leg. N° 809 Ley General de Aduanas
- Ley N° 27943 Ley del Sistema Portuario Nacional. 02.2004.
- D.S. N° 003-2004-MTC Reglamento de la Ley del Sistema Portuario Nacional. 03.02.2004.