



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
SECCIÓN DE POSGRADO**

**PROPUESTA DE INTEGRACIÓN DE LAS MYPE
EXPORTADORAS CONFECCIONISTAS DE GAMARRA
PARA UTILIZAR LA CAPACIDAD NEGOCIADORA EN LA
DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL MARÍTIMA Y SER
MÁS COMPETITIVAS**

**PRESENTADA POR
RENZO FABIO LETURIA GURREONERO**

TESIS

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

LIMA – PERÚ

2012



**Reconocimiento - No comercial
CC BY-NC**

La autora permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, y aunque en las nuevas creaciones deban reconocerse la autoría y no puedan ser utilizadas de manera comercial, no tienen que estar bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

Facultad de
Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos

Sección de Postgrado

TESIS

PROPUESTA DE INTEGRACIÓN DE LAS MYPE
EXPORTADORAS CONFECCIONISTAS DE GAMARRA
PARA UTILIZAR LA CAPACIDAD NEGOCIADORA EN LA
DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL MARÍTIMA Y
SER MÁS COMPETITIVAS

PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN
NEGOCIOS INTERNACIONALES

Presentado

por:

Lic.: Renzo Fabio Leturia Gurreonero

Lima – Perú

2012

AGRADECIMIENTO:

A los profesores que me han formado en el largo camino de mi carrera profesional, brindándome siempre su orientación con mucho profesionalismo en la adquisición de conocimientos y afianzando así mi formación académica; permitiéndome ser parte de una generación de personas triunfadoras y productivas para el Perú.

Proceso del servicio marítimo "full container loaded" - FCL y less than a container loaded - LCL

Para la ejecución del proceso de distribución física internacional, sea a través de la vía marítima, las empresas exportadoras tienen básicamente dos alternativas para embalar las mercancías. Estas son:

- a) El servicio full container loaded - FCL, o también llamado servicio exclusivo
- b) El servicio less than a container loaded - LCL, o también llamado servicio consolidado

El servicio full container loaded - FCL es brindado únicamente por las agencias navieras generales. Este tipo de servicio le permite a una sola empresa exportadora fletar un contenedor en el que introducirá su mercancía, siendo el contenedor completo en su integridad y enviado a un solo importador.

El servicio less than a container loaded - LCL es brindado únicamente por los operadores logísticos. Este tipo de servicio les permite a varios exportadores introducir sus mercancías dentro de un contenedor común, compartiendo así el espacio del mismo, el cual ha sido fletado por el operador logístico ante la agencia naviera general.

DEDICATORIA:

A mi madre por su constante apoyo y aliento para la culminación de esta maestría.

A mi asesora de tesis magister Antonieta Hamann por su gran apoyo y motivación, por su tiempo compartido para la elaboración de esta investigación.

Servicio exclusivo

El exportador en su rol de cliente final ante la agencia naviera general realiza la reserva del espacio dentro de la nave, para que el operador retire un contenedor del depósito de las instalaciones del exportador. Luego de esto, el exportador realiza el depósito temporal y posteriormente allí hacen acordar en el muelle del puerto. El aduanero realiza la declaración de exportación.

Proceso del servicio marítimo full container loaded – FCL y less than a container loaded - LCL

Para la ejecución del proceso de distribución física internacional a través de la vía marítima, las empresas exportadoras tienen únicamente dos alternativas para embarcar las mercancías. Estas son:

- a) El servicio full container loaded – FCL o también llamado servicio exclusivo.
- b) El servicio less than a container loaded – LCL o también llamado servicio consolidado.

El servicio full container loaded – FCL es brindado únicamente por las agencias navieras generales. Este tipo de servicio le permite a una sola empresa exportadora fletar un contenedor en el que introducirá su mercancía, siendo el contenedor ocupado en su integridad y enviado a un solo importador.

El servicio less than a container loaded – LCL es brindado únicamente por los operadores logísticos. Este tipo de servicio les permite a varios exportadores introducir sus mercancías dentro de un contenedor común; compartiendo así el espacio del mismo, el cual ha sido fletado por el operador logístico ante la agencia naviera general.

Servicio exclusivo

El exportador en su rol de cliente final ante la agencia naviera general realiza la reserva del espacio dentro de la nave, para lo cual, la agencia naviera le permite al exportador retirar un contenedor del depósito temporal y así este será llenado en las instalaciones del exportador. Luego de ello, el contenedor es retornado lleno al depósito temporal y permanecerá allí hasta que la nave esté a pocas horas de acoderar en el muelle del puerto. El administrador portuario en coordinación con

la agencia naviera general le brinda instrucción al depósito temporal para que el contenedor del exportador salga con rumbo al puerto. Ya estando dentro del puerto, el contenedor es almacenado en el patio de contenedores llenos y finalmente cuando todo está listo, el contenedor es subido a la nave.

Servicio consolidado

El operador logístico en su rol de cliente final ante la agencia naviera general realiza la reserva del espacio dentro de la nave, para lo cual, la agencia naviera general le permite retirar un contenedor del depósito temporal con la finalidad de ser llenado en las instalaciones de sus clientes. Pero como este proceso no le resulta rentable al operador logístico; puesto que, tendría que llevar el mismo contenedor a cada una de las instalaciones de sus clientes; lo que hace es darles una fecha y hora límite para que los mismos exportadores lleven sus mercancías al depósito temporal. Ya estando almacenadas dentro, el operador logístico introduce las mercancías dentro del contenedor y permanecerá en el depósito temporal hasta que la nave esté a pocas horas de acoderar en el muelle del puerto. El administrador portuario en coordinación con la agencia naviera general le brinda instrucción al depósito temporal para que el contenedor salga con rumbo al puerto. Ya estando dentro del puerto, el contenedor es almacenado en el patio de contenedores llenos y finalmente cuando todo está listo, el contenedor es subido a la nave.

Se ha identificado la necesidad de integración de estas MYPE y con un trabajo articulado lograrán un mayor poder de negociación que las hará más competitivas frente a las agencias navieras y operadores logísticos.

Se ha identificado la necesidad de integración de estas MYPE y con un trabajo articulado lograrán un mayor poder de negociación que las hará más competitivas frente a las agencias navieras y operadores logísticos.

Palabras clave: integración, MYPE, exportaciones, agencias navieras, operadores logísticos, flete, importaciones.

Resumen

Del 2005 al 2011, las exportaciones de prendas de vestir de punto de Gamarra han mostrado variaciones entre el precio pagado por el importador estadounidense y las mercancías enviadas, siendo el año 2011, el más satisfactorio para las MYPE exportadoras pues recibieron mayor paga por las mercancías.

Esta investigación busca identificar las condiciones que deben darse con la finalidad de que las MYPE exportadoras confeccionistas, de prendas de vestir de punto, de Gamarra logren mayor competitividad en el proceso de la distribución física internacional marítima. El objetivo de esta investigación es dar conocer la manera en que la integración de estas MYPE les permita mejorar su capacidad negociadora frente a las agencias navieras y operadores logísticos a cargo de la distribución física internacional desde el Perú hacia los Estados Unidos y ser más competitivas. Realizando una investigación exploratoria.

Se han desarrollado entrevistas de profundidad cuya muestra fue seleccionada por conveniencia entre las organizaciones vinculadas estrechamente a la exportación de prendas de vestir de punto desde el Perú hacia los Estados Unidos, en las que se han identificado las condiciones que se deben lograr para integrar a estas MYPE con la finalidad de alcanzar un mayor poder de negociación ante las agencias navieras y operadores logísticos, lo que generará mayor competitividad.

Se ha identificado la necesidad de integración de estas MYPE y con un trabajo articulado lograrán un mayor poder de negociación que las hará más competitivas frente a las agencias navieras generales y operadores logísticos.

Palabras clave: integración, MYPE, exportaciones, agencias navieras, operadores logísticos, flete, importaciones.

Abstract CONTENIDO

From 2005 to 2011 the knitted fabric garment made in Gamarra has showed changes in prices paid by the US importer and merchandise sent by exporters where 2011 has been the best year for small and medium sized enterprise exporters because of the mayor gains obtained by Gamarra exporters.

This research seek to identify the conditions that should be given with the intention of getting a better competitive in the along international maritime distribution by Gamarra's export garment maker. The objective of this research is to know the integration manner of these small and medium sized enterprises can improve its negotiation capability with the sea freight forwarders and shipping companies in charge of the international maritime distribution from Peru to the United States of America and be more competitiveness. It has used an exploratory research.

Depth interview questions has been developed taking a sample selected by convenience among organizations closely related to export garment activity from Peru to United States in which identified conditions must be achieved to integrate these small and medium sized enterprises following the propose of getting a better negotiation power with the sea freight forwarders and shipping companies which will generate mayor competitiveness.

Small and medium sized enterprises' integration needs have been identified and developing an articulated work will get a better negotiation power and more competitiveness against sea freight forwarders and shipping companies.

Key words: integration, SMEs, exports, shipping companies, sea freight forwarders, freight, imports.

REFERENCIAS

ÍNDICE DE CONTENIDO

Introducción	5
CAPÍTULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	8
1.1. Planteamiento del Problema.....	8
1.2. Formulación del Problema	12
1.2.1. <i>Problema General</i>	12
1.2.2. <i>Problemas Específicos</i>	12
1.3. Objetivos de la Investigación	13
1.3.1. <i>Objetivo General</i>	13
1.3.2. <i>Objetivos Específicos</i>	13
1.4. Justificación e Importancia.....	14
CAPÍTULO II: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	21
2.1. Antecedentes	21
2.1.1. <i>En el ámbito nacional</i>	21
2.1.2. <i>En el ámbito internacional</i>	25
2.2. Bases Teóricas.....	31
2.2.1. <i>MYPE exportadoras</i>	31
2.2.2. <i>Emporio de Gamarra</i>	35
2.2.3. <i>Integración</i>	36
2.2.4. <i>Toma de decisiones asociativas</i>	38
2.2.5. <i>Logística Internacional</i>	39
2.2.6. <i>Legislación peruana para la distribución física internacional</i>	44
2.2.7. <i>Factores que intervienen en la distribución física internacional</i>	46
2.2.8. <i>Competitividad</i>	48
2.3. Hipótesis	53
III: METODOLOGÍA	55
3.1. Diseño de la investigación	55
3.2. Población y muestra.....	55
3.3. Instrumentos	57
3.4. Técnicas de recolección, procesamiento y análisis de datos	57
3.5. Procedimiento.....	66
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN	67
4.1. Presentación de resultados	67
4.2. Discusión de resultados.....	82
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	85
Conclusiones	85
Recomendaciones.....	86
REFERENCIAS	88

ANEXOS	95
Anexo 1 – Office of Textiles and Apparel - OTEXA: Reporte de embarques	95
Anexo 2 – Cuestionario de preguntas abiertas validado por expertos	97
Anexo 3 – Cuestionario de preguntas abiertas	103
Tabla 2 – Fluctuaciones de valor en las exportaciones con Drawback y sin Drawback	15
Tabla 3 – Participación de las exportaciones con Drawback	16
Tabla 4 – Fluctuaciones de valor en las exportaciones con Drawback	17
Tabla 5 – Participación de las exportaciones sin Drawback	18
Tabla 6 – Fluctuaciones de valor en las exportaciones sin Drawback	18
Tabla 7 – Presentación de la pregunta 1 y el OE1	67
Tabla 8 – Presentación de la pregunta 2 y el OE1	68
Tabla 9 – Presentación de la pregunta 3 y el OE1	69
Tabla 10 – Presentación de la pregunta 4 y el OE1	69
Tabla 11 – Presentación de la pregunta 5 y el OE1	70
Tabla 12 – Presentación de la pregunta 6 y el OE1	71
Tabla 13 – Presentación de la pregunta 7 y el OE1	71
Tabla 14 – Presentación de la pregunta 8 y el OE1	72
Tabla 15 – Presentación de la pregunta 10 y el OE1	72
Tabla 16 – Presentación de la pregunta 1 y el OE2	73
Tabla 17 – Presentación de la pregunta 2 y el OE2	74
Tabla 18 – Presentación de la pregunta 3 y el OE2	74
Tabla 19 – Presentación de la pregunta 4 y el OE2	75
Tabla 20 – Presentación de la pregunta 5 y el OE2	76
Tabla 21 – Presentación de la pregunta 6 y el OE2	76
Tabla 22 – Presentación de la pregunta 9 y el OE2	77
Tabla 23 – Presentación de la pregunta 11 y el OE2	78
Tabla 24 – Presentación de la pregunta 1 y el OE3	78
Tabla 25 – Presentación de la pregunta 2 y el OE3	79
Tabla 26 – Presentación de la pregunta 5 y el OE3	80
Tabla 27 – Presentación de la pregunta 8 y el OE3	80
Tabla 28 – Presentación de la pregunta 9 y el OE3	81
Tabla 29 – Presentación de la pregunta 10 y el OE3	81
Tabla 30 – Presentación de la pregunta 11 y el OE3	82

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 – Participación de las exportaciones con Drawback y sin Drawback	15
Tabla 2 – Fluctuaciones de valor en las exportaciones con Drawback y sin Drawback...	15
Tabla 3 – Participación de las exportaciones con Drawback	16
Tabla 4 – Fluctuaciones de valor en las exportaciones con Drawback.....	17
Tabla 5 – Participación de las exportaciones sin Drawback	18
Tabla 6 – Fluctuaciones de valor en las exportaciones sin Drawback.....	18
Tabla 7 – Presentación de la pregunta 1 y el OE1	67
Tabla 8 – Presentación de la pregunta 2 y el OE1	68
Tabla 9 – Presentación de la pregunta 3 y el OE1	69
Tabla 10 – Presentación de la pregunta 4 y el OE1	69
Tabla 11 – Presentación de la pregunta 5 y el OE1	70
Tabla 12 – Presentación de la pregunta 6 y el OE1	71
Tabla 13 – Presentación de la pregunta 7 y el OE1	71
Tabla 14 – Presentación de la pregunta 8 y el OE1	72
Tabla 15 – Presentación de la pregunta 10 y el OE1	72
Tabla 16 – Presentación de la pregunta 1 y el OE2	73
Tabla 17 – Presentación de la pregunta 2 y el OE2	74
Tabla 18 – Presentación de la pregunta 3 y el OE2	74
Tabla 19 – Presentación de la pregunta 4 y el OE2	75
Tabla 20 – Presentación de la pregunta 5 y el OE2	76
Tabla 21 – Presentación de la pregunta 6 y el OE2	76
Tabla 22 – Presentación de la pregunta 9 y el OE2	77
Tabla 23 – Presentación de la pregunta 11 y el OE2	78
Tabla 24 – Presentación de la pregunta 1 y el OE3	78
Tabla 25 – Presentación de la pregunta 2 y el OE3	79
Tabla 26 – Presentación de la pregunta 6 y el OE3	80
Tabla 27 – Presentación de la pregunta 8 y el OE3	80
Tabla 28 – Presentación de la pregunta 9 y el OE3	81
Tabla 29 – Presentación de la pregunta 10 y el OE3	81
Tabla 30 – Presentación de la pregunta 11 y el OE3	82

ÍNDICE DE FIGURAS

INTRODUCCIÓN

Figura 1 – Compañías de transporte y logística reactivas.....	26
Figura 2 – Gerentes de transporte y logística en busca de reducir costos.....	27
Figura 3 – Gerentes de transporte y logística confían más en los mercados existentes....	28

La acertada selección de las empresas de transporte, trae como consecuencia la evolución de los servicios y el desarrollo de las plataformas logísticas.

Por ello, la búsqueda de la integración se torna primordial para las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras que ya, habiendo penetrado el mercado se dedican a intentar mantener sus frecuencias de ventas y la alternativa más viable es la reducción de los gastos operativos en la distribución física internacional marítima.

La presente investigación ha sido desarrollada con la finalidad de proponer una integración para mejorar su capacidad negociadora de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas, de prendas de vestir de punto, de Ganarra con el propósito de canalizar sus demandas respecto a los fletes marítimos de exportación hacia los Estados Unidos de Norteamérica ante las agencias navieras generales y operadores logísticos, lo que les permitirá ser más competitivas.

En tal sentido, el objetivo general busca conocer la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas, de prendas de vestir de punto, de Ganarra les permite mejorar su capacidad negociadora frente a las agencias navieras generales y operadores logísticos a cargo de la distribución física internacional desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica y ser más competitivas.

Las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas, de prendas de vestir de punto, están ganando más dinero en las exportaciones, pero el precio de las mercancías se ve afectado por la distribución física internacional deficiente.

INTRODUCCIÓN

La actividad exportadora peruana de prendas de vestir de punto acentuada por los canales de distribución, la gestión de la distribución física internacional y la acertada selección de las empresas de transporte; trae como consecuencia la evolución de los servicios y el desarrollo de las plataformas logísticas.

Por ello, la búsqueda de la integración se torna primordial para las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas, de prendas de vestir de punto, de Gamarra con el propósito de canalizar sus demandas respecto a los fletes marítimos de exportación hacia los Estados Unidos de Norteamérica ante las agencias navieras generales y operadores logísticos, lo que les permitirá ser más competitivas.

En tal sentido, el objetivo general busca conocer la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas, de prendas de vestir de punto, de Gamarra les permite mejorar sus capacidad negociadora frente a las agencias navieras generales y operadores logísticos a cargo de la distribución física internacional desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica y ser más competitivas.

Las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas, de prendas de vestir de punto, están ganando más dinero en las exportaciones, pero el precio de las mercancías se ve afectado por la distribución física internacional deficiente;

ya que, las cifras registradas muestran que el valor de los fletes marítimos internacionales se encarecen año a año. Si el flete internacional marítimo se reduce, recién las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas, de prendas de vestir de punto estarían completando el circuito que les permita ser competitivas en el extranjero.

Para las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas, de prendas de vestir de punto lograr la competitividad en el escenario internacional actual, depende de la especialización de la cadena de suministro y del trabajo articulado que realicen con la finalidad de lograr un mayor poder de negociación al requerir los servicios de las empresas participantes del proceso de distribución física internacional.

La utilidad que posee la presente investigación es proponer la integración de las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra para mejorar la capacidad negociadora en los precios de los fletes marítimos de exportación en los servicios full container loaded – FCL y less than a container loaded – LCL hacia los Estados Unidos de Norteamérica; brindados por las agencias navieras generales y operadores logísticos.

Para conseguir los objetivos planteados se empleó la técnica de la entrevista, que fue aplicada a un grupo de personas seleccionadas que lideran grupos de interés relacionados directamente con la confección y comercialización de prendas de vestir de punto en Gamarra; así como la distribución física internacional en el servicio exclusivo y consolidado vía marítima.

El capítulo I de la presente investigación contextualiza la importancia que poseen las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas de prendas de vestir de punto en la economía peruana; debido a que, son consideradas un estrato empresarial en el que es indispensable impulsarlas a fin de mantener e incrementar su participación en el mercado internacional.

El capítulo II busca delimitar los antecedentes nacionales e internacionales referidos a integraciones existentes entre empresas en aras de lograr competitividad exportadora; precisando las bases de integración a nivel del Perú referidas a la cadena productiva; mientras que a nivel internacional se abordan; las bases referidas a la integración de empresas para obtener un mayor poder de negociación en los precios de los fletes marítimos de exportación correspondientes al servicio full container loaded - FCL y less than a container loaded - LCL.

En el capítulo III se presenta la metodología que siguió la investigación exploratoria aquí presentada, la cual compendió un estudio cualitativo donde se empleó la técnica de la entrevista a personas seleccionadas. Para garantizar la validez se realizó una validación de la guía de entrevista por parte de dos expertos en el tema.

En el capítulo IV se presentan y discuten los resultados obtenidos de las entrevistas a representantes de organizaciones que lideran grupos de interés relacionados estrechamente con la confección y comercialización de prendas de vestir de punto de Gamarra, y distribución física internacional en el servicio exclusivo y consolidado vía marítima.

La conclusión general de la presente investigación da a conocer que con un trabajo articulado las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, lograrán un mayor poder de negociación que las hará más competitivas frente a las agencias navieras generales y operadores logísticos en el servicio full container loaded - FCL y less than a container loaded - LCL, respectivamente.

CAPÍTULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

peruviana tiene como principal pilar las fibras naturales, esencialmente el algodón.

1.1. Planteamiento del Problema

Según El Peruano (2011); el Banco Central de Reserva del Perú – BCRP

En el Perú las micro y pequeña empresa – MYPE son el principal motor de la economía al crear las condiciones de empleo e ingresos para amplios sectores de la población y se constituyen como agentes del cambio social en los procesos participativos (Freyre, 2005). De la misma manera, la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (2005), señala que estas se han convertido en un estrato empresarial de suma importancia en el diseño de la estrategia de competitividad y promoción del empleo en el Perú. En este sentido, el Director de Exportaciones de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERU (2011) indica que el sector confecciones está recuperándose luego de la crisis financiera mundial y por tal motivo es indispensable dar impulso a este sector a fin de lograr mantener y aumentar su participación en el mercado internacional. Esta evolución exige tener cuidado en el diseño y desarrollo de las colecciones, por lo que recomienda que las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas trabajen de la mano con los diseñadores quienes hacen énfasis en las tendencias de vanguardia.

siguiente, por el impulso de la descentralización; lo que contribuye a generar la elevación de las remuneraciones tributadas y la

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR (2008), indica que el 10% de hogares peruanos tienen como ingreso familiar directo o indirecto actividades vinculadas al sector textil y confecciones. Por las características y potencial que este sector presenta; la constituye una industria altamente integrada, generadora de empleo y utilizadora de los recursos naturales del Perú. En ese sentido, la industria textil y de confecciones genera la demanda de otros sectores, como el agrícola por el cultivo del algodón, la industria de los plásticos, para los botones, y demás industrias; lo que representa el 15% del PBI manufacturero y el 1% del PBI global en el 2011 según, el Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI (2012). Asimismo, Ministerio de Comercio Exterior y

Turismo - MINCETUR (2008), agrega que la calidad de las confecciones peruanas tiene como principal pilar las fibras naturales, esencialmente el algodón. Según El Peruano (2011); el Banco Central de Reserva del Perú – BCRP, mediante el Decreto Supremo 239-2001-EF, ha publicado un correlacionador de exportaciones no tradicionales donde se tomó como base el Arancel de Aduanas correspondiente al año 1998. El correlacionador, es un listado numerado de subpartidas nacionales referidas a bienes manufacturados en Perú, el cual debe ser utilizado como información referencial debido a las actualizaciones periódicas que los dígitos de las subpartidas nacionales han venido sufriendo. La última actualización que ha tenido el arancel de aduanas peruano entró en vigencia el 01 de enero de 2011.

El fomento de las exportaciones no tradicionales, a la cual pertenecen las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras de confecciones, podría generar 3.2 millones de empleos adicionales hacia el año 2016, según lo refiere la Asociación de Exportadores del Perú – ADEX (2011). Asimismo, la institución en mención afirma que la brecha de pobreza será reducida por la promoción de la responsabilidad social y la desigualdad, por el impulso de la descentralización; lo que conlleva a generar la elevación de las recaudaciones tributarias y la promoción de la formalización empresarial, así como la disminución del atraso económico.

Los factores que en la actualidad estarían generando trabas al crecimiento del comercio internacional según la Sociedad de Comercio Exterior de Perú – COMEX (2012 a) sería la crisis de la deuda soberana en la eurozona, inclusive se espera que en el presente año dicha región entre en una recesión moderada. Por otro lado, también existen riesgos en caso se dé un escenario de incremento de los precios del petróleo pues se limitaría la actividad económica y podría provocar recesiones en países importadores.

Según, el Banco Mundial (2012) hacia el año 2016 se enfrentará un panorama internacional muy crítico donde el 45% de las exportaciones no tradicionales se pondrían en riesgo. También agrega, que los países del primer mundo tendrán altos niveles de endeudamiento público que igualarán o superarán el Producto Bruto Interno – PBI, el crecimiento y el dinamismo de los mercados tendrán consecuencias negativas en los ajustes fiscales; por tal razón nuevamente se tendría el riesgo latente de una crisis internacional recesiva y financiera muy similar o quizá peor a la sufrida del año 2008 al 2009. Además, el incremento de los costos formales de producción frente a la apreciación del nuevo sol respecto al dólar americano origina la pérdida de competitividad de las exportaciones.

En tal sentido, la caída del tipo de cambio provoca que en un 26.3% se eleven los costos del exportador; de acuerdo al estudio realizado por la Asociación de Exportadores del Perú – ADEX (2011). Si se mejora la competitividad del sector, refiere esta institución, que las inversiones en proyectos de exportación de productos no tradicionales sería mayor, aumentando el número de micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras y el desarrollo de nuevos productos.

Por ello, en el plan operativo de exportación de prendas de vestir se puede identificar la realización de una labor conjunta con las empresas exportadoras confeccionistas y asumir el reto de exportar prendas de vestir a mercados potenciales del mundo; Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR (2008). Este enfoque estructural planteado por esta institución, se inicia con la competitividad de precios de exportación, que poseen las empresas confeccionistas al momento de tener la mercancía embalada en sus almacenes y puesta a disposición del importador; pero la carencia de oferta exportable desvirtuarían estos precios.

La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación – PROMPERU (2009), señala que la competitividad exportadora del sector confecciones debe ser

entendida como la capacidad de cada empresa confeccionista y de la cadena productiva en su conjunto, para competir de igual a igual con las principales empresas productoras y exportadoras de prendas de vestir a escala mundial; en precio, calidad, servicio y oportunidad.

El dinamismo comercial y auge de las exportaciones de prendas de vestir peruana se concentran en el mercado de los Estados Unidos de Norteamérica según la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación – PROMPERU (2011) y la Asociación de Exportadores del Perú – ADEX (2012). Esta nación continúa siendo el mayor socio comercial del Perú, con una participación de 40% del total de las exportaciones de prendas de vestir; las que representa USD 106 millones de dólares americanos en el 2011. Estas exportaciones están focalizadas en el mercado estadounidense, principalmente por su posición geográficamente estratégica, dimensiones del mercado y beneficios comerciales entre ambas naciones negociados al 100%.

Hablar del sector exportador de confecciones es, sin lugar a dudas, hablar del gran motor manufacturero peruano, uno de los más competitivos del país, generador de empleos y de reconocimiento en el exterior por sus confecciones y materias primas naturales; según la Sociedad de Comercio Exterior de Perú – COMEX (2007 b).

Para alcanzar en el sector textil y confecciones mayor competitividad en el marco del Plan Estratégico Nacional Exportador – PENX, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR (2012), se necesitan implementar estrategias competitivas; las mismas que se encuentran definidas dentro del Plan Operativo Exportador del Sector Textil y Confecciones que presenta el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR (2008) y una de las siete estrategias competitivas definidas en el Plan Operativo Exportador del Sector Textil y Confecciones es el “Desarrollo de los Canales de Distribución y Comercialización en Mercados Consolidados y Potenciales”. Para que las empresas exportadoras

(fabricantes y/o comercializadoras) de confecciones ubicadas en Lima, puedan mejorar su capacidad negociadora frente a las agencias navieras generales y operadores logísticos, quienes forman parte del canal de distribución física internacional por vía marítima.

Instituciones gubernamentales como el Ministerio de la Producción y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo han impulsado proyectos asociativos que implican modelos de integración productiva, comercial, tecnológica y financiera para las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra; pero lamentablemente no se han obtenido los resultados deseados; puesto que, no ha sido impulsado el modelo logístico y ahora están en la situación de requerir mayor capacidad negociadora frente a las agencias navieras generales y operadores logísticos en los servicios full container loaded – FCL y less than a container loaded – LCL y ser más competitivas. Para lo cual dependen de la implementación del modelo de integración logística; ya que, no pueden continuar con estos niveles de gastos tan altos.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

- ¿De qué manera la integración de las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, les permite mejorar su capacidad de negociación frente con los agentes internacionales de distribución física desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica y ser competitivas?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿De qué manera la integración de las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra,

- les permite mejorar su capacidad de negociación frente a las agencias navieras generales en el servicio full container loaded – FCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?
- ¿De qué manera la integración de las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, les permite mejorar su capacidad de negociación frente a los operadores logísticos en el servicio less than a container loaded – LCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?
- ¿De qué manera la integración de las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, les permite ser competitivas?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General

- Identificar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, les permite mejorar su capacidad de negociación frente a los agentes internacionales de distribución física desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica y ser competitivas.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, les permite mejorar su capacidad de negociación frente a las agencias navieras generales en el servicio full container loaded – FCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.

- Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, les permite mejorar su capacidad de negociación frente a los operadores logísticos en el servicio less than a container loaded – LCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.
- Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, les permite ser competitivas.

1.4. Justificación e Importancia

En el récord de exportaciones de prendas de vestir de confecciones de punto, se aprecia que desde el año 2005 al año 2009 las ventas han tenido variaciones entre el precio pagado por el importador y las cantidades enviadas por el exportador; siendo el año 2005 donde las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras recibieron menor paga por las mercancías enviadas, las mismas que representan un 11.64% del total del valor enviado, teniendo en cuenta la relación valor/cantidad, Aduana (2012).

El 2009 fue el año más crítico para el Perú, como consecuencia de la crisis financiera internacional cuyo epicentro fue los Estados Unidos de Norteamérica. Sus efectos fueron registrados por la Aduana Peruana en el que refleja que se envió 7,134.94 toneladas menos de mercancía en comparación al año 2005 donde se exportó 18,024.82 toneladas. Sin embargo, este retroceso en los envíos a Estados Unidos de Norteamérica no afectó las ganancias de los exportadores; representando un 14.80% del total del valor enviado entre la relación valor/cantidad.

El año más satisfactorio fue el 2011, en el que se exportaron 11,621.40 toneladas de prendas de vestir de punto; significando una recuperación 731.2

toneladas donde al ser comparadas con los precios pagados muestra 17.37% en base a la relación valor/cantidad. (Tabla 1)

Tabla 1 – Participación de las exportaciones con Drawback y sin Drawback

Año	Vía	Participación de las exportaciones (ambas)
2005	Marítima	11.64%
2006	Marítima	12.92%
2007	Marítima	13.77%
2008	Marítima	15.04%
2009	Marítima	14.80%
2010	Marítima	14.47%
2011	Marítima	17.37%

Fuente: Aduanas
Elaboración: Propia

Las fluctuaciones de valor para las exportaciones de prendas de vestir que se acogieron al régimen de Drawback y las que no, mostraron un incremento hasta el año 2008; luego de ello, durante el 2009 y 2010 existieron pérdidas en las exportaciones debido a la coyuntura económica internacional. (Tabla 2)

Tabla 2 – Fluctuaciones de valor en las exportaciones con Drawback y sin Drawback

Años	Variación
Del 2005 al 2006	1.28%
Del 2006 al 2007	0.86%
Del 2007 al 2008	1.27%
Del 2008 al 2009	-0.24%
Del 2009 al 2010	-0.33%
Del 2010 al 2011	2.90%

Fuente: Aduanas
Elaboración: Propia

Las exportaciones en base a la relación valor/cantidad muestran que el año 2005 fue el mejor período porque se envió mayor cantidad de mercancías a los Estados Unidos de Norteamérica, pero a costa del mayor esfuerzo de las empresas confeccionistas; ya que, se les pagó menos. Caso contrario ocurre en las exportaciones del año 2011 donde el pago por las mercancías vendidas fue mayor. Este hecho demuestra que las empresas peruanas están aprendiendo a negociar los precios y a crear diseños vinculados a las tendencias de vanguardia.

Los precios de exportación ofrecidos desde el año 2005 al 2011 también muestran la búsqueda de competitividad de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas a través de la utilización de la herramienta de subsidio a la exportación establecida por el gobierno; cuyo nombre es Drawback. La misma que hace que el valor de la mercancía sea 5% más barato tomando como base el valor FOB de facturación; siempre y cuando no se supere el 50% del costo de fabricación (Tabla 3).

Tabla 3 – Participación de las exportaciones con Drawback

Año	Vía	Participación de las exportaciones (Con Drawback)
2005	Marítima	17.28%
2006	Marítima	16.59%
2007	Marítima	15.23%
2008	Marítima	14.62%
2009	Marítima	9.98%
2010	Marítima	12.91%
2011	Marítima	13.39%

Fuente: Aduanas
Elaboración: Propia

Las prendas de vestir de punto que fueron exportadas desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica bajo el Régimen de Drawback mostraron en el año 2006 un decremento de 0.69%, lo que representa USD 396,925.47. Esta merma en las ventas significó la pérdida de USD 19,846.27 en subsidios que las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras recibirían por parte de la Superintendencia de Administración Tributaria - SUNAT. No obstante, a partir del año 2010 se obtiene un incremento de 2.93% en ventas, lo que implica que las micro y pequeña empresa – MYPE que exportaron confecciones de punto hacia el mercado estadounidense obtuvieron USD 84,274.75 como subsidio (Tabla 4).

Tabla 4 – Fluctuaciones de valor en las exportaciones con Drawback

Años	Variación
Del 2005 al 2006	-0.69%
Del 2006 al 2007	-1.36%
Del 2007 al 2008	-0.61%
Del 2008 al 2009	-4.64%
Del 2009 al 2010	2.93%
Del 2010 al 2011	0.48%

Fuente: Aduanas

Elaboración: Propia

El período concerniente al año 2005 refleja que las exportaciones definitivas sin acogerse al Drawback fueron del 19.83% y tuvo una caída de 7.20% para el 2009. Sin embargo, las exportaciones definitivas que si se acogieron al Régimen de Perfeccionamiento del Drawback en el año 2010 fueron de 12.91%; es decir, 1.30% más en comparación a las exportaciones que no se acogieron al Drawback. Lo mismo ocurre en el año 2011 donde las exportaciones que si solicitaron este régimen subieron en 3.78%. (Tabla 5)

Tabla 5 – Participación de las exportaciones sin Drawback

Año	Vía	Participación de las exportaciones (Sin Drawback)
2005	Marítima	19.83%
2006	Marítima	17.81%
2007	Marítima	14.24%
2008	Marítima	14.27%
2009	Marítima	12.63%
2010	Marítima	11.61%
2011	Marítima	9.61%

Fuente: Aduanas
Elaboración: Propia

Las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras de prendas de vestir de punto que no se acogieron al Régimen de Drawback tuvieron menor pérdida de valor Free on board - FOB en las mercancías exportadas hacia los Estados Unidos de Norteamérica; lo que se refleja en las fluctuaciones del valor de las ventas.

No obstante, a partir del 2009 el porcentaje de fluctuación se mantuvo cercano al 0%, mientras que un mayor número de micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras han empezado a hacer uso del Drawback (Tabla 6)

Tabla 6 – Fluctuaciones de valor en las exportaciones sin Drawback

Años	Variación
Del 2005 al 2006	-0.02%
Del 2006 al 2007	-0.04%
Del 2007 al 2008	0%
Del 2008 al 2009	-0.02%
Del 2009 al 2010	-0.01%
Del 2010 al 2011	-0.02%

Fuente: Aduanas
Elaboración: Propia

Lo anteriormente expuesto, muestra la evolución de las micro y pequeña empresa – MYPE en la especialización del proceso de distribución física internacional. Esta evolución es mínima, y debe ser considerada como el inicio de la construcción de los cimientos necesarios para especializarse en la complejidad de la competitividad internacional.

Las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas de prendas de vestir de punto, están ganando más dinero en las exportaciones; pero el precio de la mercancía se ve afectado por la distribución física internacional deficiente, ya que, las cifras registradas muestran que el valor de los fletes marítimos internacionales se encarece año a año. Si el flete internacional marítimo se reduce, recién las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas de prendas de vestir de punto estarían completando el circuito que les permita ser competitivas en el extranjero.

El superávit comercial en confecciones se sustenta en el dinamismo de las exportaciones de prendas de vestir de punto de algodón al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica. Las exportaciones de confecciones peruanas están concentradas en el mercado estadounidense. Los factores que refuerzan este vínculo son la cercanía geográfica, el tamaño del mercado, la solidez de las relaciones comerciales con clientes y las facilidades arancelarias.

Estados Unidos de Norteamérica es el mayor mercado de destino en confecciones siendo además uno de los más dinámicos. Su nivel de abastecimiento es 3 veces más alto al de su mayor rival, Alemania; según la Sociedad de Comercio Exterior de Perú - COMEX (2011).

Para las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras peruanas lograr la competitividad según el contexto mundial actual, radica en la especialización de la cadena de suministro y en el trabajo articulado con sus pares, a fin de lograr un mayor poder de negociación frente a las empresas de servicios participantes del proceso de distribución física internacional.

Lograr la especialización de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas peruanas exportadoras y el accionar articulado de estas, orientadas a conseguir un mayor poder de negociación, impactará positivamente en el precio de sus mercancías puestas a disposición del importador en el puerto de destino; en donde dichas acciones tomadas podrán ser replicadas por el resto de empresas pertenecientes a diferentes sectores productivos, sin tomar en cuenta sus ubicaciones geográficas.

Por ello, la investigación busca proponer que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra que utilizan la vía marítima en la distribución física internacional obtendrían un alto poder de negociación ante las agencias navieras generales y operadores logísticos que intervienen en la exportación; de este modo se podrían mejorar los gastos del flete internacional; ya que, los resultados se verán reflejados en el aumento de la frecuencia de ventas, incluso en las que el volumen mínimo sea 1TN/M3 sin la necesidad de completar el espacio de un twenty-foot equivalent unit - T.E.U.

CAPÍTULO II: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. Antecedentes

2.1.1. En el ámbito nacional

El sector confecciones peruano se encuentra representado por la Asociación Peruana de Industriales Confeccionistas – APIC (2012), la cual es un organismo autónomo de derecho privado sin fines de lucro que busca desde el año 1980 representar los intereses de sus asociados mediante convenios públicos y privados dentro y fuera del Perú. Además de asesorar a sus agremiados favoreciendo el mejor desarrollo de la actividad industrial; gestionando ante los poderes del Estado para que las leyes que se dicten incentiven las actividades de los confeccionistas.

A efecto de cumplir con sus finalidades, la Asociación Peruana de Industriales Confeccionistas – APIC (2012); ha establecido un mecanismo de cooperación en forma conjunta entre la Asociación Peruana de Industriales Confeccionistas - APIC y TRAZAMOS PERU desde el año 2011, fortaleciendo los vínculos de cooperación interinstitucional que brinden los conocimientos técnicos, administrativos y organizacionales con el objeto de mejorar en forma conjunta la gestión y participación de las empresas. Asimismo, con este convenio se busca fortalecer las relaciones entre ambas instituciones para coordinar y desarrollar activamente el nivel de atención, integración, desarrollo y participación de las empresas que así lo necesiten.

En su accionar de trabajo articulado entre sus agremiados, APIC realizó en enero del 2011 un fórum llamado Gamarra: Coyuntura y Futuro (Citegaperu, 2011), teniendo como finalidad diseñar una política clara para

el sector, para luego consensuar propuestas y tener un documento que aporte seriedad y visión de futuro, que permita su repetición en otros conglomerados. También, la Asociación Nacional de Confeccionistas y Costureros del Perú (2012), es una institución no gubernamental sin fines de lucro que une a sus asociados a fin de mejorar los procesos productivos y de la cadena de suministro vinculados a las prendas de vestir de exportación teniendo como filosofía la producción flexible en base a los requerimientos de los clientes en el exterior o interior de nuestro país.

Gamarra, es un mercado en el que se ofrecen bienes de diversos orígenes. Cuenta con la Asociación de Confeccionistas de Gamarra quienes en aras de desarrollar su oferta exportable de prendas de vestir y precios competitivos, viene realizando esfuerzos de mejora por medio del Centro de Innovación Tecnológica Gamarra Perú – Proyecto Cite Gamarra contando con la participación de 20,000 confeccionistas. La cadena de valor está conformada por algodoneros, fabricantes, hilanderos, tintoreros, tejedores, confeccionistas, comercializadores y distribuidores sumando más de 2'500,000 de peruanos que se ganan el sustento de cada día para sus hogares, (Citegaperu, 2011).

Las cifras estadísticas de exportaciones de confecciones peruanas hacia los Estados Unidos de Norteamérica también son registradas por la Office of Textiles and Apparel – OTEXA (2012), quien a través de la Sub Secretaría de Asistencia desarrolla programas estratégicos con el propósito de mejorar la competitividad doméstica e internacional de las fibras, textiles y confecciones estadounidenses para asesorar a las empresas importadoras y detallistas en adquirir mercancías provenientes del Perú a precio justo a fin de reducir los impactos negativos que ocasionan a la industria estadounidense la compra de prendas de vestir del Perú y demás naciones proveedoras; pues el propósito es lograr que se compren menor número de textiles y confecciones.

Asimismo, la Office of Textiles and Apparel – OTEXA (2012) por medio de los equipos del hemisferio este y oeste; crean y desarrollan políticas recomendadas que restringen las importaciones de textiles y confecciones hacia los Estados Unidos de Norteamérica; participan de las negociaciones en los acuerdos bilaterales y multilaterales entre países proveyendo de información que ayude a la promoción de la industria estadounidense, además de proporcionar información respecto a los procedimientos y documentación aduanera, transporte internacional de mercancías, finanzas internacionales, aranceles e impuestos internos. Orientándose en esa línea la Office of Textiles and Apparel – OTEXA (2012) evalúa a los Estados que frecuentemente importan fibras, textiles y confecciones con la finalidad de mantener información económica referida al desarrollo de su industria.

Las exportaciones peruanas de confecciones registradas por la Office of Textiles and Apparel – OTEXA en los años 2010 y 2011 hacia los Estados Unidos de Norteamérica asciende a USD 662,872 millones y USD 713,768 millones respectivamente por lo que el Perú ocupa el puesto 19 como país proveedor de prendas de vestir hacia los Estados Unidos de Norteamérica. (Anexo 1)

La especialización de la Sociedad Nacional de Industrias - SNI (2011) en el sector confecciones generó la creación del Comité de Confecciones desde el año 1945. Esto se refuerza con lo que manifiesta la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERU (2011) que durante el 2010 el Ministerio de la Producción tiene registradas 2,257 empresas exportadoras de textiles y confecciones; de estas el 67% son micro y pequeña empresa – MYPE y vienen trabajando de manera articulada para el desarrollo del valor en sus prendas de vestir exportadas.

Otros ejemplos donde los gremios empresariales peruanos integran a sus miembros a fin de producir en mayor cantidad para luego juntar su producción y destinarla a la exportación, es la Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango – APEM (2012). Asimismo, la Asociación de Productores de Cítricos del Perú – PROCITRUS (2012) quienes focalizan sus esfuerzos en mejorar la producción y comercialización para abastecer a importadores mayoristas que les requieren a los asociados de PROCITRUS juntar su producción.

2.1.2 También ocurre lo mismo con la Asociación de Productores de Palta Hass del Perú – PROHASS (2012); el Instituto Peruano de Productos Naturales – IPPN (2012) y el Instituto Peruano del Espárrago y Hortalizas – IPEH (2012). Esta última entidad posee un departamento de compras corporativas en las que reconociendo el poder de negociación que poseen, buscan reducir los precios de adquisición de insumos, máquinas y equipos. Esta integración le sirve al Instituto Peruano del Espárrago y Hortalizas – IPEH para negociar fletes internacionales a menores tarifas.

Otro caso es el Consorcio de Productores de Fruta SA (2012), organización que desde el año 2001 busca agremiar a los productores de cítricos y paltas Hass, con el propósito de administrar las operaciones internacionales dirigidas a los mercados comunes que demanden ambos productos.

Estas iniciativas del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR, la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERU y gremios empresariales que se focalizan únicamente en agrupar la producción de los exportadores a fin de conseguir mayores volúmenes de mercancías que les sean atractivas a un solo importador en el extranjero, aduciendo que esta práctica empresarial es sinónimo de competitividad. Sin embargo, dejan de lado la

especialización en la logística internacional, en la que los exportadores trabajando de manera articulada y poseedores del poder de negociación sí podrán reducir las tarifas de los agentes que intervienen en la distribución física internacional a fin de exportar sus mercancías a distintos importadores que requieren menores cantidades, logrando que los bienes importados lleguen al puerto de destino a precios adecuados que les garanticen a los exportadores la generación de mayores flujos de ventas.

Logística internacional (Figura 1)

2.1.2. En el ámbito internacional

La Secretaría de la Comunidad Andina de Naciones – CAN (2012) considera que la industria del sector textil y de confecciones desde el punto de vista histórico es muy importante para las naciones que la integran, las mismas que se han visto revaloradas en los últimos años debido al incremento de sus exportaciones que son el resultado de la firma de acuerdos de preferencias arancelarias. No obstante, dicho crecimiento posee como motivo medular la utilización de normas técnicas reconocidas a nivel internacional donde además cada país miembro cuenta con el soporte técnico adecuado en metrología, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de conformidad.

La metrología es la ciencia que estudia los sistemas de unidades, métodos y normas de los instrumentos de medición general.

Por ello, la Agencia de Estados Unidos de Norteamérica para el Desarrollo Internacional – USAID firmó en el año 2005 un convenio de cooperación técnica con la Secretaría General de la Comunidad Andina, con la finalidad de desarrollar un proyecto conjunto focalizado en aumentar la capacidad comercial del sector textil y confecciones de las naciones integrantes de la Comunidad Andina; en el que se busca normalizar las

prácticas productivas, metrología, calibrado y rotulado utilizados por las micro y pequeña empresa – MYPE de la sub región.

La Organización Internacional Price Water House Cooper – PwC (2011) dedicada a la consultoría en distintos rubros económicos, entre ellos el transporte y logística persigue el propósito de crear valor en las empresas que comercializan productos y servicios a través del uso adecuado de la logística internacional (Figura 1)



Figura 1 – Compañías de transporte y logística reactivas

Base: Muestra total de 1258 empresas; Logística y Transporte 98
Fuente: PwC Annual Global CEO Survey

Los Gerentes de Transporte y Logística de las empresas que han sido estudiadas por Price Water House Cooper - PwC (2011) manifiestan que están preocupados por el ambiente económico internacional por lo que se encuentran observando las operaciones alrededor del mundo para

maximizar su crecimiento y la mejora de procesos; pues las interrupciones locales en los negocios han generado un gran impacto en la distribución física internacional; por lo que la especialización se vuelve clave para las empresas internacionales.

Por tal motivo, el resultado presentado por Price Water House Cooper - PwC en el 15th Annual Global CEO Survey (2012) muestra que el 78% de los Gerentes de Transporte y Logística lanzaron iniciativas de recorte en costos; en donde 98 empresas fabricantes y 98 empresas de transporte y logística que fueron tomadas como muestra, sólo el 78% de estas recortaron sus gastos y el 69% planificaron ajustes durante el año 2011.

Asimismo, los dos tercios de las empresas dedicadas al transporte internacional tomadas del 15th Annual Global 2012 acordaron alcanzar mejoras en sus procesos y el 83% de los Gerentes de Transporte y Logística, afirman que su objetivo es mejorar la eficiencia en el uso del combustible. (Figura 2)

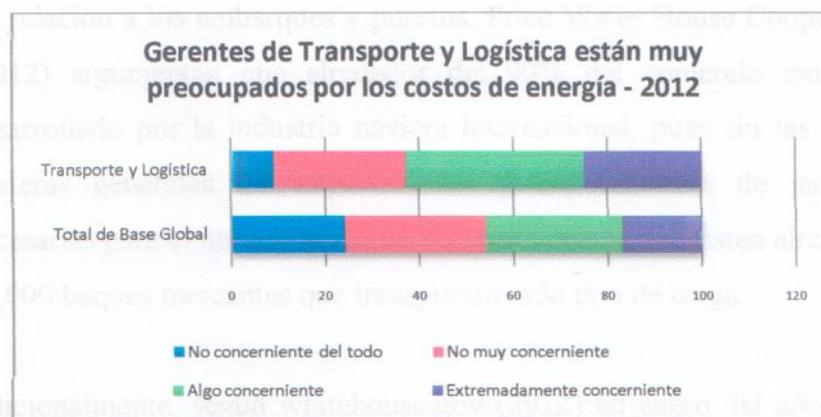


Figura 2 – Gerentes de transporte y logística en busca de reducir costos

Base: Muestra total de 1258 empresas; Logística y Transporte 98
Fuente: PwC Annual Global CEO Survey

No obstante, Eliseev (2012) Gerente General de Globaltrans en innovación para la mejora de la eficiencia en Price Water House Cooper argumenta

que la mejor manera para lograr ventas frecuentes al exterior es utilizando medios eficientes para entregar la carga. (Figura 3)



Figura 3 – Gerentes de transporte y logística confían más en los mercados existentes

Base: Muestra total de 1258 empresas; Logística y Transporte 98
Fuente: PwC Annual Global CEO Survey

En relación a los embarques y puertos, Price Water House Cooper - PwC (2012) argumentan que alrededor del 90% del comercio mundial es desarrollado por la industria naviera internacional, pues sin las agencias navieras generales las importaciones y exportaciones de mercancías necesarias para el mundo moderno no serían posibles. Existen alrededor de 50,000 buques mercantes que transportan todo tipo de carga.

Adicionalmente, según whitehouse.gov (2012) en enero del año 2010 el Presidente de los Estados Unidos de Norteamérica, Barack Obama durante un discurso a la nación estadounidense planteó una nueva estrategia de exportaciones la cual consiste en desconcentrar sus exportaciones; ya que, el 58% de estas están dirigidas a Canadá. Dicha estrategia de impulso comercial a las exportaciones hacia el resto del mundo lleva el nombre de

National Export Initiative – NEI el cual es sostenido por las asesorías a las empresas exportadoras.

Según Export.gov (2012), el propósito del trabajo conjunto realizado con el National Export Initiative – NEI es ayudar a las empresas estadounidenses a lograr el éxito global. Export.gov (2012) indica que cuando se realicen embarques, el exportador debe ser consciente del tipo de documentación requerida por el país importador. No obstante, que en cuanto a envíos al exterior los exportadores estadounidenses cuentan con 4 opciones: compañías aéreas, agencias navieras generales, agencias de carga internacional y asociaciones de embarcadores; teniendo diversidad al negociar sus propios embarques.

La agencia gubernamental estadounidense Export.gov (2012) señala que las asociaciones de embarcadores estadounidenses son generalmente organizaciones sin fines de lucro; no cobran membresía por la labor cooperativa de transporte de carga nacional o internacional. Estas asociaciones se encargan de contratar directamente a las compañías navieras, ferrocarriles, compañías aéreas y otros, debido a que como consecuencia del movimiento de grandes volúmenes de distintas empresas, estas obtienen mejores tarifas, siempre con la promesa de brindarles mayores volúmenes de embarque a las empresas de servicio de transporte internacional.

En el caso de Estados Unidos de Norteamérica tenemos que la American Institute of Shippers' Association – AISA (2009) define a la actividad realizada por las Asociaciones de Embarcadores como una membresía colaborativa sin fines de lucro la cual realiza acuerdos domésticos e internacionales, orientados al movimiento de la carga que realizan sus miembros; lo cual significa que las pequeñas y medianas empresas, incluso las grandes empresas pueden obtener economías de escala

reduciendo los márgenes de ganancia cobrados por la participación de otros intermediarios del transporte quienes se dedican al servicio de la consolidación a fin de conseguir descuentos por volúmenes transportados.

Asimismo, AISA (2009) refiere que la Asociación de Embarcadores permite que varios embarcadores hagan un fondo común con las mercancías que transportarán a fin de incrementar los volúmenes de embarques; ya que, con grandes volúmenes de embarque, la Asociación de Embarcadores puede negociar descuentos por volumen o contratos de servicio con los porteadores marítimos. Por otro lado, las Asociaciones de Embarcadores no aceptan vincularse con los Non-Vessel-Operating Common Carriers – NVOCC's, los cuales son regulados por el nuevo shipping act; ofreciéndoles confidencialidad en sus contratos.

Es por ello, de la existencia en los Estados Unidos de Norteamérica de asociaciones de embarcadores especializados en integrar a sus miembros con la finalidad de obtener reducciones en los fletes de exportación, fletes de importación y recargos en el transporte marítimo. A continuación, se las menciona:

- US. Shipper Association (2012), International Shippers Association (2012):
Conformada por empresas pertenecientes a distintos sectores productivos y áreas geográficas de Estados Unidos de Norteamérica.
- Midwest Shippers Association (2012):
Conformada por empresas productoras y comercializadoras de granos pero ubicadas únicamente en los Estados de Minesota, North Dakota, South Dakota, Iowa y Wisconsin.
- North American Shipper Association (2012), Wine and Spirit Shipper Association (2012):

Su membresía está conformada únicamente por exportadores e importadores de bebidas alcohólicas ubicadas en cualquier zona geográfica de los Estados Unidos de Norteamérica.

- Food Shippers Association of North America (2012):
Labora con 40 empresas del sector alimentos ubicados en distintos Estados de los Estados Unidos de Norteamérica.
- Northern Cargo Association (2012):
Integra a importadores y exportadores pertenecientes a distintos sectores productivos y localizados en los Estados de Minnesota, North Dakota, South Dakota, Western Wisconsin.

En la región de Sudamérica Visval (2011) identifica que la especialización de las empresas chilenas y los nuevos métodos de distribución física internacional a través de la vía marítima en donde las empresas pequeñas y medianas ya no requieren de los servicios de los operadores, para consolidar su mercancía, que es enviada vía marítima; sino que ahora son las mismas agencias navieras que viéndose forzadas a cambiar, han puesto a disposición del mercado chileno naves que les permiten a los exportadores chilenos introducir mercancías paletizadas en las naves, en cantidades que no llenan el más pequeño de los contenedores.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Micro y pequeñas empresas exportadoras

a. Definición

Silupú (2011) afirma que en el contexto peruano, las micro y pequeña empresa – MYPE, se definen como unidades económicas constituidas por personas naturales o jurídicas que tienen una actividad legal y cumplen con su obligación fiscal; es decir, deben estar inscritas en el Registro

Único del Contribuyente – RUC y se acogen a alguna de las modalidades de pago de tributos por ingresos derivados de rentas de tercera categoría correspondientes a negocios de personas naturales o jurídicas.

La micro y pequeña empresa para el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo – MINTRA (2008) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, y puede estar registrada bajo cualquier forma societaria según la Ley General de Sociedades vigente cuyo objeto pueda estar enmarcado en las actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestaciones de servicios.

Pacheco (2011), quien se desempeña como Director de PYMEADEX considera que aquellas micro y pequeña empresa – MYPE peruanas que ya han iniciado su incursión en el mercado internacional a través de las exportaciones deberían ser catalogadas como micro y pequeñas empresas exportadoras – MYPEX.

b. Importancia

La importancia que muestra el sector micro empresarial en los últimos años, como factor fundamental en el desarrollo económico y social del Perú, ha generado un interés notable en el entorno gubernamental, con el objetivo de analizar los elementos que contribuyan a que las micro y pequeña empresa – MYPE, sean más sostenibles y competitivas, Silupú (2011) destaca que la contribución de las micro y pequeña empresa – MYPE se focalizan en la generación de empleos; ya que, en ellas se integran la gran mayoría (88% aproximadamente) de los trabajadores del sector privado.

- c. **Características**
- El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo – MINTRA (2008) establece las características conforme a la legislación vigente:

Microempresa: De uno hasta diez trabajadores, y ventas anuales hasta un monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).

Pequeña empresa: De uno hasta cien trabajadores y ventas anuales hasta un monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT).

- d. **Asociatividad empresarial**
- El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo – MINTRA (2008) ha establecido los mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados a través de la asociatividad empresarial, comercialización y promoción de exportaciones. El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo – MINTRA (2008) indica que sin perjuicio de las formas societarias vigentes en la Ley General de Sociedades, pueden asociarse para tener un mayor acceso al mercado privado.

- e. **Fomento de la asociatividad, clusters y cadenas de exportación**
- El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo – MINTRA (2008) indica que las micro y pequeña empresa – MYPE pueden acceder a los programas y medidas de fomento al desarrollo empresarial que las agrupen en unidades asociativas o clusters o se inserten en procesos de subcontratación o cadenas productivas de exportación.

- f. **Comercialización**
- El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo – MINTRA (2008) establece que el Estado, los gobiernos regionales y locales, a través de instituciones públicas apoyan a las micro y pequeña empresa – MYPE en

2.2.2. la iniciativa privada en la promoción, organización y realización de eventos feriales y exposiciones internacionales, nacionales, regionales y locales, periódicas y anuales.

g. Promoción de las exportaciones

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo – MINTRA (2008) indica que el Estado promueve el crecimiento, diversificación y consolidación de las exportaciones directas e indirectas de las micro y pequeña empresa – MYPE, con énfasis en las regiones, implementando estrategias de desarrollo de mercados y de oferta exportable, así como de fomento a la mejora de la gestión empresarial, en coordinación con otras instituciones públicas y privadas.

Asimismo, el Ministerio de Relaciones Exteriores – Cancillería – promueve alianzas estratégicas entre las micro y pequeña empresa – MYPE con los peruanos residentes en el extranjero, para crear un sistema de intermediación que articule la oferta de este sector empresarial con los mercados internacionales; Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo – MINTRA (2008).

No obstante, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo mantiene actualizado y difunde información sobre oportunidades de exportación y acceso a los mercados del exterior, que incluyen demandas, directorios de importadores, condiciones arancelarias, normas técnicas, proceso de exportación y otra información pertinente; el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo – MINTRA (2008). Además de ejecutar planes estratégicos por sectores, mercados y regiones, priorizando el desarrollo de cadenas exportadoras con participación de las micro y pequeña empresa – MYPE.

2.2.2. Emporio de Gamarra

a. Definición

Gamarra (2012), es un conglomerado de micro y pequeña empresa – MYPE pertenecientes principalmente al sector textil y confecciones; cuyos orígenes se remontan al año 2004 debido a la creciente necesidad de las empresas exportadoras de confecciones en subcontratar terceras empresas que se especialicen en desarrollar estampados de calidad. Martínez (2011), define a Gamarra como la concentración más grande de comercios en un área tan pequeña; lo que la hace única en toda América Latina y la fábrica más grande de confecciones de América del Sur.

b. Importancia

Martínez (2011) considera que la importancia de Gamarra dentro del entorno económico y social es muy alto, debido a la generación de empleos donde laboran aproximadamente diez mil personas que ocupan ciento catorce galerías comerciales agrupadas en veinte manzanas, en la que se venden mercancías por un valor promedio de ochocientos mil dólares americanos.

Castro (2009), asevera que la relevancia social y económica es trascendental para el Perú; puesto que, en el contexto global son las micro y pequeña empresa – MYPE conformantes de Gamarra quienes canalizan las nuevas estrategias del desarrollo del país.

El Ministerio de la Producción (2012), ha elaborado un modelo de intervención multisectorial con el propósito de convertir a Gamarra en el más importante emporio comercial de América Latina; puesto que, posee una elevada concentración productiva en textil y confecciones. Así mismo,

la Ministra Triveño considera que la clave del éxito para que Gamarra pueda despegar es propiciar una articulación integral basada en cuatro componentes multisectoriales: calidad empresarial, desarrollo de conocimiento, cooperación y visibilidad en el mercado interno/externo.

2.2.3. Integración

a. Definición

Rodolfo, P. (2005), señala que se trata de un proceso en donde se unen diferentes unidades socioeconómicas afines, con el propósito de formar un todo cohesionado, el cual persigue objetivos específicos. Por lo tanto, la integración en el ámbito empresarial es la unión total o parcial de dos o más productores y/o comercializadores, con características similares entre sí, que constituyen una nueva organización y deciden trabajar en determinados objetivos de manera conjunta.

Asimismo, Rodolfo, P. (2005) precisa que la unión supera tres grandes problemas: escaso volumen de producción, escasa capacidad financiera y escasa capacidad negociadora. En tal sentido, cuando las micro y pequeña empresa – MYPE perciben que en forma individual no consiguen resultados satisfactorios, la tendencia será a asociarse.

b. Importancia

La eficiencia, el desarrollo y el progreso de la empresa según Rodolfo, P. (2005) dependen en gran medida del grado de integración que es clave para ayudar a las empresas integradas. El autor, considera que la integración favorece a las micro y pequeña empresa – MYPE sobremanera, pues les permite salir del estancamiento en el que se encuentran, por lo que la integración en las empresas se convierte, en este

sentido, en una herramienta eficaz y dinámica para impulsar el desarrollo socioeconómico de un país, con especial incidencia en favor de los estratos más postergados de la economía.

c. Viabilidad de la integración

Las posibilidades que las micro y pequeña empresa – MYPE puedan alcanzar las metas con sus propios recursos, es muy difícil según lo planteado por Rodolfo, P. (2005) por lo que es necesario que se cree una conciencia de integración con sus pares con la finalidad de iniciar la transformación hacia el desarrollo colectivo, considerando la integración de esfuerzos como un mecanismo que les permita superar las vicisitudes. En tal sentido, la integración genera beneficios como:

- Aumento del poder de negociación e influencia.
- Servicios especiales para los miembros de la asociación.
- Mayor apoyo gubernamental.
- Optimización en el uso de los recursos disponibles.
- Diversificación de los productos para su comercialización.
- Incremento de la capacidad de oferta.
- Economías de escala por compras conjuntas.
- Comercialización Internacional, lo cual implica: control de precios de exportación, eliminación de intermediarios, experiencia exportadora, diversificación de riesgos comerciales y financieros.

d. Tipos de integración

Los objetivos que persiguen las asociaciones van a estar en base a los problemas a resolver, o en otros aspectos a mejorar; según lo indica Rodolfo, P. (2005), teniendo como alternativa relacionarse con distintas actividades de las micro y pequeña empresa – MYPE integrantes:

- Producción: La asociación busca aumentar la capacidad productiva, mejorar los costos de producción y productividad de las micro y pequeña empresa – MYPE que la integran; por lo que se apunta a mejorar la calidad de las mercancías y aprovisionamiento de recursos.
- Comercialización: La asociación se da como consecuencia del interés de ingresar directamente a los mercados, sin la intervención de intermediarios que distorsionen los precios de las mercancías en su distribución.
- Tecnológicos: La asociación busca modificar los métodos y formas de producir o diseñar las mercancías. Este tipo de asociaciones muestran resistencia debido a la transferencia de conocimientos.
- Logística: Este tipo de asociación busca la cobertura logística de las micro y pequeña empresa – MYPE integrantes, así como superar los impases en materia de distribución nacional e internacional.
- Financiamiento: La integración genera recursos financieros propios que les permitirá a sus miembros efectuar algunas actividades conjuntas como la contratación de especialistas en negocios internacionales.

2.2.4. Toma de decisiones asociativas

González, P. (2011), indica que el uso estratégico se da cuando se busca y se evalúa información con el fin de considerarla para tomar decisiones, pues desde el punto de vista teórico, la selección de información para los fines de toma de decisiones debe realizarse de forma racional y por ende se debe tener una completa información de los objetivos de la asociación, alternativas viables, resultados probables de las mismas y la importancia de la conclusión para estas asociaciones.

los avances tecnológicos, los cuales han hecho posible el acercamiento Luna, M. y otros (2005) consideran que los procesos de toma de decisiones privilegian a las asociaciones, debido a que se ponen en tensión y movimiento; pues son en estos procesos que se construyen los propósitos, se movilizan recursos, se coordinan las actividades, se procesan los conflictos y se toman los cursos de acción. Así mismo, los autores agregan que la toma de decisiones es un elemento central donde se establecen las metas y se aseguran su cumplimiento; por lo que es deber de los Directivos de las asociaciones velar por los intereses y legitimidad de estas.

2.2.5. Logística Internacional

La logística internacional involucra el desarrollo de la cadena de suministro que se describe como el manejo de esta, la cual conecta cada elemento de los procesos de manufacturas y suministros, desde las materias primas hasta llegar al usuario final, abarcando muchos ámbitos organizacionales. Asimismo, señalan que un buen manejo de la cadena de suministro debería incluir actividades como planeación, desarrollo y diseño de nuevos productos, abastecimientos, manufacturas, ensamblajes, transportes, almacenamientos y distribuciones New & Psyne (1995), citados por Cuadernos de Administración (2010).

En tal sentido, las organizaciones deben actuar como un sistema integrado, según Ellram (1991), citado por Cuadernos de Administración (2010), postula que un sistema integrado de logística cuya meta es la internacionalización que según Ruiz-Fuensanta (2011), posibilita articular procesos, sistemas y organizaciones que controlan el movimiento de bienes, desde los proveedores hasta un cliente satisfecho y sin la obtención de desperdicios. Asimismo, el autor señala que uno de los más recientes desarrollos en décadas ha sido la progresiva internacionalización de la economía mundial consecuencia del recorte de las barreras físicas debido a

los avances tecnológicos, los cuales han hecho posible el acercamiento entre los países miembros de la Organización Mundial del Comercio - OMC. *En para efectuar el abastecimiento, almacenamiento y manipuleo de los productos, optimizando tiempos entre los puntos de producción y* Consecuentemente Gnazzo y otros (2007), entienden que las tendencias mundiales indican que el exportador no sólo debe entregar un producto de calidad acorde con los estándares negociados, sino que también tiene la responsabilidad de entregar el producto en condiciones de oportunidad tiempo y costo. Por otro lado, consideran que para poder asegurar la logística de distribución física internacional se debe previamente asegurar la logística de producción, y esta se sustenta en la logística de abastecimiento. Asimismo, *indica que la cadena de suministro está comprendida por la planificación, organización y control del flujo de materiales de una empresa, desde el proveedor hasta el cliente final.* Gajardo (2008), indica que la gestión de una empresa consiste en una visión transversal, sin aislar sus funciones con el objeto de optimizar los gastos totales y al mismo tiempo, satisfacer los requerimientos en cuanto a tiempo y lugar de los clientes. Además, indica que en mercados maduros, donde los precios están dados por la competencia y la calidad definida en *gran parte por los clientes, el único elemento diferenciador es el servicio de entrega y la capacidad de respuesta de la empresa.* Además, dice que el punto de partida para diseñar un sistema logístico, son los requerimientos de los clientes; por lo que la empresa debe definir e identificar a sus clientes, su ubicación geográfica, las expectativas del servicio de entrega y otras variables del servicio. Teniendo en cuenta lo anterior se deciden las estrategias de almacenamiento, transporte y producción junto a las políticas de aprovisionamiento y distribución. *Que otros niveles de servicio al cliente y al mismo tiempo están forzadas a reducir los costos y mantener*

Gnazzo y otros (2007), entienden que la logística es un proceso; y como tal debe ser diseñado, controlado y ejecutado para garantizar y satisfacer al cliente siendo este el principal objetivo de la logística. Por otro lado, los

autores aseguran que la logística internacional es el diseño de una estrategia que permite ejecutar y controlar todas las acciones que se realicen para efectuar el abastecimiento, almacenamiento y manipuleo de los productos, optimizando tiempos entre los puntos de producción y consumo. Además de elaborar y proveer las informaciones inherentes al proceso, pues la función de la logística es guardar el delicado equilibrio que debe existir entre los términos contractuales y su cumplimiento en función de los canales de distribución física internacional, precios, tiempos y gestiones operativas.

También Gajardo (2008) comenta que la empresa es una organización conformada por tres componentes: capital, trabajo y tecnología en donde adicionalmente el mecanismo de control de la organización se articula sobre un flujo de información. También considera que las empresas deben crear valor agregado de tiempo y lugar, aunado al bajo costo de producción Ex Works - EXW del producto; garantizando ser competitivos.

Asimismo, el autor agrega que la logística comprende desde el momento en que se genera la necesidad de aprovisionar un producto o servicio al cliente hasta el momento en el que se le entrega ese producto o servicio final.

No obstante, Thomas & Griffin (1996) citado por Montoya (2009); menciona que en los últimos años el problema de la red de distribución física internacional, ha ganado importancia debido a la gran competencia introducida por la globalización de los mercados. En este sentido, el autor dice que las empresas están obligadas a mantener altos niveles de servicio al cliente y al mismo tiempo están forzadas a reducir los costos y mantener los niveles de márgenes de ganancia; ya que, la cadena de suministros, es una red de centros de producción y distribución que desarrollan las actividades de adquisición de materias primas, transformación de bienes

semi manufacturados, en productos finales, y la distribución de estos últimos a los consumidores.

Según Shapiro (2000), tradicionalmente las funciones de mercadeo, distribución, planeación, manufactura y compras a lo largo de la cadena de suministros han operado de forma independiente. Estas han tenido sus propios objetivos, los cuales en muchas oportunidades son contradictorios. Sin embargo, se requiere de un mecanismo a través del cual estas diferentes funciones empresariales puedan estar integradas. En este caso la gestión de la cadena de valor que comprende las etapas de aprovisionamiento desde el proveedor de los recursos utilizados por la empresa hasta colocarlos en el punto de venta, listos para su comercialización al consumidor final, es la estrategia que permite dicha integración.

Orejuela & Osorio, (2007) manifiestan que dadas las exigencias de los nuevos tratados comerciales, las empresas se han visto forzadas a aumentar sus niveles de competitividad y volver más eficiente el manejo de sus recursos limitados. En este escenario, es natural que la gerencia de las empresas consideren al transporte en general y a la distribución física de productos en particular como un campo que se debe estudiar y mejorar con miras a lograr una logística comercial que redunde en disminuciones significativas de gastos para el vendedor; por lo que el servicio cobrado en el transporte internacional para las empresas latinoamericanas es uno de los factores más importantes que afecta la competitividad comercial de las empresas.

Tosoni, (2011), dice que los procesos de colocación de productos terminados en los mercados extranjeros se realizan a través de cadenas logísticas por lo que es indispensable hacer eficiente dichas operaciones a fin de colocar los bienes terminados al alcance del consumidor final. En tal sentido, perder el equilibrio competitivo lo alejará del potencial

exportador. Asimismo, señala que el ejercicio de abuso de posición de dominio o de prácticas colusorias horizontales y verticales absolutas, no sólo reducen la eficiencia económica, sino que están orientadas generalmente a la obtención de ganancias extraordinarias para quien o quienes las realizan. Asimismo, indica que las comisiones del bróker internacional, del transporte y del almacenamiento desde que el bien sale de la planta y los gastos de manipuleo en su comercialización son parte de los costos.

Gamarra (2006) citado por Tosoni (2011), señala que los servicios de transporte marítimo, practicaaje, remolque, estiba/desestiba, servicio a la nave brindado por las agencias marítimas, servicios de almacenamiento por los depósitos temporales, servicios de representación por las agencias de aduana ante la Superintendencia Nacional Adjunta de Aduana; inciden directamente en los costos que deben afrontar los exportadores. Asimismo, indica que en el caso del puerto del Callao, los cinco principales terminales de almacenamiento y las agencias marítimas tienen vínculos de propiedad con las agencias navieras generales. Sin embargo, no encuentra indicios de abuso de posición de dominio por parte de alguna agencia marítima o depósito temporal frente a las líneas navieras, aunque existen condiciones que facilitarían prácticas de colusión en las agencias marítimas y depósitos temporales en contra de los usuarios finales. Respecto al servicio de practicaaje, remolque y estiba, no es posible concluir que existan indicios de prácticas colusorias o de abuso de posición de dominio.

Gnazzo y otros (2007), indican que los canales de comercialización y distribución constituyen la cadena comercial más o menos compleja, mediante la cual un producto llega desde el productor, despachador, fabricante u otro origen hasta el consumidor, que comprende a los distintos intermediarios que pueden existir entre estos en una forma directa de penetración de mercados; intervención que genera los márgenes cuya

sumatoria está determinada por el costo del marketing. Asimismo, consideran que a menor cadena de comercialización menor es la distancia comercial entre las partes y supuestamente, obtienen mejores márgenes al comercializar el producto; pero no siempre esto es así, puesto que dependerá de las características de los mercados, de la integración, de la naturaleza de los productos y otras variables para lograr la competitividad.

La función de la distribución física internacional para Gnazzo y otros (2007), se centra en cumplir con los términos contractuales, relevar y gestionar los canales de distribución a través de la logística comercial, la generación de costos de exportación, controlar los tiempos comprometidos en las operaciones, gestionar todos los servicios periféricos. Por lo que afirman que el canal de distribución debe ser entendido como el recorrido del título de propiedad de un bien que se posibilita, a través del cumplimiento de diferentes etapas, acercándolo desde la fábrica hasta el consumidor final. Gajardo (2008), resume la distribución como la transferencia de artículos entre los distintos centros de distribución o clientes y el almacén.

Para la presente investigación se ha tomado como referencia los Incoterms® 2010, publicados por la Cámara de Comercio Internacional a través del Comité Español (2010), a fin de centrarse en las exportaciones de prendas de vestir, teniendo como punto de salida los puertos del Perú con destino a los puertos de Estados Unidos de Norteamérica concerniente a los periodos 2009 – 2011.

2.2.6. Legislación peruana para la distribución física internacional

a. Operadores de Comercio Exterior

Según SUNAT (2010), el Artículo 15 de la Ley General de Aduanas – Decreto Legislativo N° 1053; define por Operadores de Comercio Exterior

a los despachadores de aduana, transportistas o sus representantes, agentes de carga internacional, empresas de servicio postal, empresas de servicio de entrega rápida, almacenes libres (Duty Free), beneficiarios del material de uso aeronáutico, dueños, consignatarios y en general a cualquier persona natural o jurídica interviniente o beneficiaria, en los regímenes aduaneros previstos en el presente Decreto Legislativo sin excepción alguna.

b. Agentes de aduana

Según SUNAT (2010), el Artículo 23 de la Ley General de Aduanas – Decreto Legislativo N° 1053; define por Agentes de Aduana a personas naturales o jurídicas autorizadas por la Administración Aduanera para prestar servicios a terceros, en toda clase de trámites aduaneros, en las condiciones y con los requisitos que establece el Decreto Legislativo N° 1053 y su Reglamento.

c. Transportistas o sus representantes y agentes de carga internacional.

Según SUNAT (2010), el Artículo 26 de la Ley General de Aduanas – Decreto Legislativo N° 1053; establece el funcionamiento de los Transportistas o sus representantes y agentes de carga internacional en el que estos deben contar con la autorización expedida por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones; para luego solicitar autorización para operar ante la Administración Aduanera cumpliendo con los requisitos establecidos en el Reglamento.

d. Almacenes Aduaneros

Según SUNAT (2010), el Artículo 30 de la Ley General de Aduanas – Decreto Legislativo N° 1053; establece el funcionamiento de los almacenes aduaneros en el que estos deben ser autorizados por la

- b. Administración Aduanera en coordinación con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, de acuerdo con los requisitos y condiciones establecidos en el Decreto Legislativo N° 1053 y su Reglamento.

Los almacenes aduaneros podrán almacenar en cualquiera de los lugares o recintos autorizados, además de mercancías extranjeras, mercancías nacionales o nacionalizadas, previo cumplimiento de las condiciones que establece el Reglamento.

- e. Exportación Definitiva
Según SUNAT (2010), el Artículo 60 de la Ley General de Aduanas – Decreto Legislativo N° 1053; define por Exportación Definitiva al Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.
La exportación definitiva no está afectada a ningún tributo.

2.2.7. Factores que intervienen en la distribución física internacional

- a. Aduana
Gnazzo y otros (2007), manifiestan que la aduana es una entidad pública existente en todos los países pertenecientes a la Organización Mundial de Aduanas, siendo un ente puramente administrativo cuya finalidad es la fiscalización del ingreso y salida de mercancías aplicando la legislación vigente del país. Asimismo, agregan que la aduana hace cumplir la política fiscal del Estado para recaudar gravámenes y liquidar beneficios que se hubieren establecido.

b. Seguro de transporte de las mercancías

Según Gnazzo y otros (2007), consideran que el seguro de transporte de las mercancías referidas al transporte internacional no puede ni debe ser analizado de manera aislada de los diferentes tipos de distribución física internacional, pues ambos tienen importancia de manera recíproca. Asimismo, los autores señalan que la preocupación del exportador e importador como socios comerciales es transportar de manera segura la mercancía objeto del contrato de compra - venta internacional; por lo que pueden tomar una cobertura externa en resguardo de sus intereses comprendida desde el puerto de origen hasta el puerto de destino; por lo que si ocurriera un supuesto siniestro será resarcido económicamente por el perjuicio sufrido aunque no pueda compensar el tiempo y la oportunidad en el que la mercadería fue requerida.

c. Póliza

Según Gnazzo y (2007), indican que la póliza es un contrato de seguro por el cual el asegurador se obliga mediante el cobro de una prima a resarcir el daño que fuera ocasionado.

d. Póliza Flotante

Según Gnazzo y otros (2007) es el contrato entre el tomador y la compañía de seguros mediante el cual la compañía cubre todos los riesgos de la mercancía, fijando un determinado número de embarques y la procedencia de la mercadería.

e. Póliza Individual

Según Gnazzo y otros (2007), es el contrato entre el asegurador y el asegurado, en el que se cubre el riesgo a un solo embarque específico.

- f. Cotización Internacional
- Referido a los precios de venta internacional; Gnazzo y otros (2007), indican que los costos de exportación son la base contable cierta del precio, pero desde el punto de vista de transferencia de riesgo son los Incoterms; el crédito que se pueda otorgar, el medio de pago internacional (créditos documentarios, cobros documentarios) que se hayan pactado, además de las atenciones con el tipo de comprador (bonificaciones y descuentos) con que se acostumbra a operar, son los que conforman en su totalidad el precio de cotización internacional.

2.2.8. Competitividad

- a. Concepto

El estudio de la competitividad ha sido abordado desde diversas concepciones, según Saloner, G. (2001) pues a lo largo de la historia del pensamiento económico, especialmente en el ámbito de la organización de las empresas y de la economía industrial, siendo, a partir de la década de los 80 del pasado siglo, cuando se ha producido un mayor debate entre las distintas escuelas de pensamiento estratégico, debate que, hasta la fecha, sigue sin estar concluido.

En todo caso, el concepto de competitividad tiene su origen en el ámbito de la microeconomía y se ha ido trasladando al plano macroeconómico, sobre todo, a partir del significativo aporte de Porter, M. (1983, 1998, 2008) por cuanto logra unir los aspectos más significativos de las formulaciones teóricas de la economía industrial y las de la organización de empresas.

La competitividad, a pesar de ser uno de los pilares fundamentales de buena parte de la literatura empresarial y económica de las últimas décadas, responde a una noción que ha llegado a definirse categóricamente: Para Alonso (1992) la competitividad de una empresa se entiende como la capacidad de la organización para mantener o incrementar su cuota de mercado, según Montfort (1999) la competitividad es igual a la capacidad para competir; de acuerdo al informe de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos - OCDE (2012) sobre Perspectivas Económicas, la competitividad es el grado en que una nación puede, bajo condiciones de libertad e igualdad de mercado, producir bienes y servicios que satisfagan las exigencias de los mercados internacionales, al tiempo que mantienen o incrementan los ingresos de sus ciudadanos. Además, Porter, M. (2008) señala que la competitividad surge de la productividad que las empresas emplean en mano de obra, capital y recursos naturales para producir bienes y servicios valiosos.

- b También, autores como Carpi (2008) considera que la competitividad de una organización empresarial consiste en su capacidad para mantener o incrementar su participación en la oferta de sus mercados de referencia – productividad y eficacia, calidad y dinámica del producto, capacidad de acceso a los mercados y adaptabilidad y creatividad de la organización y haciéndolo compatible con la elevación de la renta real y las condiciones de vida y trabajo de los actores del proceso productivo. Según Rugwabiza (2011), partiendo de la consideración que una ventaja competitiva es la característica o atributo del que dispone una organización para poder competir de forma rentable y sostenida en los mercados de referencia, la línea de pensamiento que nace desde la constitución de las empresas considera que la capacidad competitiva de una empresa estaría estrechamente ligada a la capacidad que tenga esa organización de generar y mantener ventajas competitivas en relación con su entorno y sus mercados de referencia. Para Fernández (2009) la competitividad será la

capacidad que tenga la organización para dotarse de una estructura que optimice sus recursos, la mantenga en plena sintonía con su entorno y le permita generar un proceso de innovación permanente, la que determine su ventaja competitiva y la sostenibilidad en el tiempo de la misma; pues la competitividad de una empresa no está determinada por las características del territorio en el que actúa o por las del sector a los que formalmente pertenezca; la capacidad de una empresa para tener éxito en mercados cada vez más grandes, abiertos y competitivos depende, sobre todo, de ella misma.

Igualmente, Wernersfelt (1984) y Grant (1991) considera la competitividad como los atributos de la empresa, difíciles de imitar, los que determinan sus actuaciones y sus resultados considerando a la empresa como un conjunto de recursos y capacidades, de tal modo que es en este conjunto donde se dan las verdaderas raíces de las ventajas competitivas.

b. Competitividad en el escenario peruano

En el escenario peruano, el Consejo Nacional de Competitividad (2007) sustenta que las nuevas actividades productivas suelen emerger a partir de las capacidades de sectores ya existentes, por lo que se debe aprovechar las oportunidades actuales para producir bienes y servicios de mayor valor agregado y crear nuevas ventajas que generen competitividad en base al conocimiento aplicado. En tal sentido, la Asociación Perú Compite lanzó la propuesta Perú Competitivo en el año 2008, que busca convertir las cadenas productivas en clusters de gran competitividad, alto grado de articulación empresarial y estrecha colaboración con los centros académicos, que sean fuente de constantes innovaciones y de formación de recursos humanos. El cluster es una red de empresas concentradas geográficamente o de manera descentralizada en el que realizan actividades comunes o complementarias desde el proveedor de insumos,

bienes de capital, componentes, servicios, infraestructura hasta los canales de distribución, punto de venta y clientes.

Entre las propuestas de Perú Compite está el impulsar y elevar la productividad de seis actividades productivas con gran potencial de crecimiento, las mismas que cuentan con claras ventajas y gran demanda en el mercado internacional; entre las que se encuentra la exportación de confecciones para que las micro y pequeña empresa – MYPE y puedan competir como exportadores directos o como parte de una cadena de exportación, dice Weisenfeld (2009) que deberán contar con las herramientas básicas que les permitan desarrollarse y formar parte de la economía formal del Perú.

Existen diferencias entre competitividad y ser competitivo según Lastra (2009); se puede competir buscando aniquilar a los demás pero el ser competitivo significa competir dentro de un espíritu de coexistencia, respetando al otro dentro de un clima de juego limpio. Mientras más competitivo sea un país, mejor nivel de vida tendrán todos sus ciudadanos; afirma Mathews (2009) por lo que el gran reto para los países es encontrar los métodos para mejorar permanentemente en la carrera de la competitividad; debido a los mercados cambiantes, las empresas competitivas deberán ofrecer continuamente productos y servicios con atributos valorados por los clientes.

El Perú presenta un escenario de ventajas competitivas basado en una política de Estado que ha sabido mantenerse durante varios años. Es a partir de la estabilidad y el dinamismo económico, traducido en una de las tasas de crecimiento más altas de la región (85.4% acumulado en el período 2001-2011), con la inflación más baja (2.5% en promedio en el período 2002-2011) y una participación notable de la inversión privada

25.6% del PBI en el 2011, según la Sociedad de Comercio Exterior de Perú - COMEX (2012 b).

El sector confecciones en el Perú se caracteriza por sus salarios bajos para la mano de obra directa, lo que genera la obtención de precios FOB moderados, aunado a los beneficios arancelarios que nuestro país tiene con Estados Unidos de Norteamérica a través del Tratado de Libre Comercio; es la manera como las micro y pequeña empresa – MYPE buscan alcanzar la competitividad. Sin embargo, la Sociedad de Comercio Exterior de Perú - COMEX (2007 a) indica que los factores mencionados líneas arriba no son claves para lograr la competitividad, colocando a China como ejemplo de ello.

La Sociedad de Comercio Exterior de Perú - COMEX (2007 a), agrega que debido a que los salarios son reflejo de la productividad de los trabajadores, un salario bajo implica una productividad baja, la cual impacta directamente en los costos de fabricación. Birnbaum (2005), señala que la tasa salarial promedio china es entre 200% y 400% más alta que la de otros países asiáticos como India, Bangladesh o Vietnam. Asimismo, en promedio, los precios FOB de la mayoría de prendas confeccionadas en China son aproximadamente un 40% más altos que la media del precio de las importaciones de prendas de vestir confeccionadas en los Estados Unidos de Norteamérica.

Del mismo modo Birnbaum (2005), agrega que a pesar que los salarios y precios FOB en China son relativamente más caros que en otros países; la razón por la que grandes empresas producen en China se da por la utilización de una herramienta llamada Full Value Cost Analysis - FVCA. En tal sentido, los importadores no solo prestan atención a los costos de fabricación sino también a los de pre-producción y post producción. Birnbaum (2005) señala que desde el proceso de diseño de la prenda –

costo más significativo -, hasta su embarque, el ciclo entero toma aproximadamente 24 semanas; por lo que la fase de pre-producción abarca el 80% y la de producción solo el 20% restante. Asimismo, Birnbaum (2005) agrega que los costos de post-producción – aduanas, distribución física internacional - son fundamentales y un punto en donde se tiene que minimizar gastos para maximizar utilidades. En este sentido, los proveedores de confecciones deben focalizarse en el Full Value Cost Analysis - FVCA.

2.3. Hipótesis

Tal como se menciona en la fundamentación de los antecedentes, en el ámbito peruano no se han realizado estudios referidos a la integración de los miembros de las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra para obtener una mejor capacidad negociadora que se vea reflejada en la obtención de mejores precios en los fletes internacionales marítimos.

En el ámbito internacional, si se presentan situaciones en las cuales se han integrado varias empresas estadounidenses pertenecientes a distintos sectores productivos; ya sean, exportadores o importadores, para obtener reducciones en los fletes marítimos de transporte internacional como son los casos del U.S. Shipper Association (2012), International Shippers Association (2012), Midwest Shippers Association (2012), North American Shipper Association, Wine and Spirit Shipper Association (2012), Food Shippers Association of North America (2012) y Northern Cargo Association (2012).

Asimismo, Hill, C. (2009) señala que la tercera de las cinco fuerzas competitivas de Porter es el poder de negociación de los compradores, donde haciendo referencia a la investigación; son las micro y pequeña empresa - MYPE

exportadoras que adquieren servicios de las agencias navieras generales u operadores logísticos, en última instancia. El autor agrega que el poder de negociación de las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras, se refiere a su capacidad para negociar la disminución de los precios que cobran las agencias navieras generales y operadores logísticos, oferentes del servicio de transporte internacional marítimo; por lo que si logran reducir los precios, las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras pueden sacar ganancias de este servicio.

Hill, C. (2009) precisa que una de las circunstancias en la que las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras son más poderosas se da cuando para estas es económicamente factible comprar el servicio de transporte marítimo a varias agencias navieras generales u operadores logísticos a la vez, de modo que puedan poner a un operador logístico o agencia naviera general, uno en contra del otro.

Las hipótesis generadas durante el desarrollo de la investigación son:

- a. La integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, mejora su capacidad negociadora para reducir gastos frente a las agencias navieras generales en el servicio full container loaded – FCL.
- b. La integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, mejora su capacidad negociadora para reducir gastos frente a los operadores logísticos en el servicio less than a container loaded – LCL.
- c. La integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, mejora su competitividad frente a las agencias navieras generales y operadores logísticos en los servicios full container loaded – FCL y less than a container loaded - LCL.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación

Para el desarrollo de este estudio, el objetivo general es identificar de qué manera la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas, de prendas de vestir de punto, de Gamarra permite mejorar su capacidad de negociación frente a las agencias navieras generales y operadores logísticos a cargo de la distribución física internacional desde el puerto de origen del Callao-Perú hacia los puertos de destino en los Estados Unidos de Norteamérica. Por lo tanto, el tipo más apropiado de estudio es el exploratorio cualitativo.

Hernández, R. y otros (2010, p. 79), afirman que el estudio exploratorio tiene como objetivo “examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes”. Los autores comentan también que ese tipo de estudio es usado para indagar temas o áreas desde nuevas perspectivas con un enfoque cualitativo.

3.2. Población y muestra

La muestra, conforme Malhotra (2004), es no probabilística, ya que los descubrimientos no son generalizables a la población. Además, ella es por conveniencia (Hernández y otros, 2010), ya que se confía en el juzgamiento del investigador para obtener elementos de la muestra.

Es así que se eligieron a cuatro representantes de organizaciones que lideran grupos de interés relacionados directamente con la confección y comercialización

de prendas de vestir de punto en Gamarra, y distribución física internacional en el servicio exclusivo y consolidado vía marítima.

El perfil de los entrevistados es el siguiente:

sugeridas por dos expertos cuyo perfil se muestra a continuación. Se elaboró un cuestionario no estructurado de 11 preguntas con respuestas abiertas (Anexo 2)

- Asociación de Gamarra: Representa a las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas de Gamarra. El representante será referido como E1, quien es dirigente de la Asociación Gamarra y empresario con 25 años de experiencia en el sector textil y confecciones.

ex-funcionario pública y docente universitario

- Asociación de Exportadores del Perú-ADEX: Representa a la asociación de empresas exportadoras. Posee también agremiados del sector confecciones. El ejecutivo será referido como E2, quien es licenciado en Administración de Negocios Internacionales con 08 años de experiencia en la exportación de prendas de vestir.

3.3. Técnicas de recolección, procesamiento y análisis de datos

- Asociación Peruana de Agentes de Carga Internacional-APACIT: Representa a los operadores logísticos del Perú más grandes y posicionados en la actividad de transporte consolidado de mercancías (less than a container loaded - LCL) por vía marítima. El ejecutivo será referido como E3, quien es Economista y propietario de un operador logístico internacional, además de ser especialista en la distribución física internacional.

Se les pidió la validación que tiene su colaboración para este informe

- Maersk: Es la agencia naviera general de mayor influencia en el medio de transporte internacional de contenedores exclusivos (full container loaded - FCL). Maersk es la agencia naviera general más grande a nivel mundial. El ejecutivo será referido como E4, quien es titulado de ADEX con experiencia en agencias navieras generales y especialista en ventas de fletes marítimos internacionales con 15 años de experiencia.

3.3. Instrumentos

En base a la fundamentación teórica y validada con algunas modificaciones sugeridas por dos expertos cuyo perfil se muestra a continuación. Se elaboró un cuestionario no estructurado de 11 preguntas con respuestas abiertas (Anexo 2)

Perfil de los expertos

El primer experto es economista con 30 años de experiencia en coordinación de exportaciones del rubro metalmecánico y agroindustrial, ex-funcionario público, y docente universitario.

El segundo experto es economista y asesor de grandes empresas exportadoras e importadoras en temas referidos a la distribución física internacional y regímenes aduaneros.

3.4. Técnicas de recolección, procesamiento y análisis de datos

a. Técnica de recolección

La recolección de datos se dio en el mes de junio de 2012, en las oficinas de las personas entrevistadas. Cabe señalar, que la colecta de datos fue realizada por el investigador autor de la presente investigación.

La aplicación del cuestionario se realizó de la siguiente manera:

1. Se les explicó lo valioso que sería su colaboración para esta investigación.
2. A cada uno de ellos, se les precisó que la información brindada será utilizada únicamente para fines académicos.
3. Se les planteó el cuestionario a cada entrevistado.
4. Después, se le leyó las preguntas a cada entrevistado, cuyo promedio de tiempo en ser respondidas fueron de 3 minutos por cada una. Estando con cada entrevistado un aproximado de 33 minutos.

5. Durante la entrevista, se procedió a leer cada pregunta y a aclarar cualquier inquietud para obtener la respuesta requerida.

6. De cada respuesta se fue tomando nota escrita, conforme el entrevistado iba contestando la pregunta.

b. Procesamiento y Análisis de datos

De las respuestas obtenidas se elaboró un cuadro de unidades de registro cuyo objetivo era encontrar y agrupar por similitud extractos de las entrevistas por cada pregunta y proporcionar una visión más clara de los resultados del trabajo.

En la pregunta 1, la cual está focalizada en las condiciones que deben darse para que las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas logren integrarse. Los cuatro entrevistados opinan que debe partirse de intereses, necesidades, estándares de producción, expectativas de expansión en los Estados Unidos de Norteamérica y conocimientos comunes.

Condiciones que deben darse para que las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas logren integrarse

E1	E2	E3	E4
<ul style="list-style-type: none"> - Compartir una sola visión respecto a la distribución física internacional por vía marítima. - Alta demanda en el mercado extranjero. - Confianza entre los miembros del gremio. - Escapar de situaciones políticas adversas. - Obtener fletes más competitivos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Uniformizar sus conocimientos respecto a la distribución física internacional por vía marítima. - El potencial del rubro confecciones de punto luego de la firma del TLC con Estados Unidos. - Que las micro y pequeña empresa – MYPE vean al TLC con Estados Unidos en términos de un gran mercado regional - Factibilidad de establecer sucursales en Estados Unidos de Norteamérica como consecuencia del Acuerdo Comercial entre el Perú y los Estados Unidos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Factibilidad de tener poder de negociación. - Salvaguardar sus propios intereses. - Factibilidad de competir eficientemente con exportadores extranjeros que venden sus mercancías al mismo país. - Controlar la oferta de confecciones de punto con mayor facilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar los costos que les representen una ventaja competitiva frente a los exportadores extranjeros en mercados exportadores distintos. - Beneficios que les genera el análisis de los costos de distribución física internacional. - Utilizar los servicios de un menor número de agencias navieras.

Haciendo referencia a las condiciones para que las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas integradas logren bajos precios de fletes (ante las agencias navieras generales y operadores logísticos); según lo indica la pregunta 2. Los cuatro entrevistados manifiestan que la integración es favorable, siempre y cuando los empresarios sean competitivos en el control de sus costos y gastos; además de contar con el subsidio (Drawback) y SEPYMEX, se compensaría con el costo del flete internacional.

Las condiciones para que las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas integradas logren bajos fletes (ante las agencias navieras y operadores logísticos).

E1	E2	E3	E4
<ul style="list-style-type: none"> - Organizarse para lograr un punto de equilibrio que les permite reducir pérdidas. - Controlar sus operaciones que les ayuden a cumplir sus objetivos en el mercado estadounidense. - Volatilidad del tipo de cambio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollar una cultura exportadora. - Especializarse en la exportación de confecciones. - Las instituciones gubernamentales se preocupan en facilitar el comercio exterior peruano que contribuyan a la generación de empleo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Inquietud de las micro y pequeña empresa – MYPE integrantes del gremio. - Expansión de las ventas en los Estados Unidos de Norteamérica. - Cuando los costos el comercio internacional son móviles (libre flujo de bienes, materias primas y bienes de capital). - Obtención de más clientes importadores en Estados Unidos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Luego que las micro y pequeña empresa – MYPE obtengan costos productivos bajos. - Incentivos gubernamentales de facilidades tributarias hacia las agencias navieras.

En los aspectos que incentivan la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE y en los aspectos que la desincentivan; como lo indica la pregunta 3. Los entrevistados E1 y E2 manifiestan que las micro y pequeña empresa – MYPE deben tener más conocimiento técnico en el campo de la distribución física internacional, para que puedan identificar los beneficios que deban lograr. El entrevistado E4 señala que la integración se daría como consecuencia de la adversidad económica que sufran las micro y pequeña empresa – MYPE. Para el E3, la integración les permitiría conseguir financiamiento bancario y con ello incrementar las oportunidades de exportación.

Respecto a lo desfavorable, los entrevistados manifiestan que tienen poco conocimiento de estandarización, tecnología, manejo interno de los procesos productivos y de distribución de mercancías. Además no son consideradas empresas sólidas y carecen de un enfoque internacional.

Aspectos que incentiven y desincentiven la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE

E1	E2	E3	E4
A. FAVORABLES	A. FAVORABLES	A. FAVORABLES	A. FAVORABLES
<ul style="list-style-type: none"> - Dominio de habilidades para manejar la documentación que se genera en la exportación. - Desarrollar tácticas específicas. - Contar con empresas sólidas. - Mayor producción de productos manufacturados. - Intereses comunes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Utilizar planes de acción estandarizados. - Integración económica entre el Perú y los Estados Unidos permite la nacionalización de las confecciones sin discriminación arancelaria. - El MINCETUR y PRODUCE incentivan la creación de gremios que potencien las exportaciones peruanas a fin de adquirir divisas y lograr crecimiento económico. - Que el gobierno de menos incentivos a los exportadores para que aumenten las exportaciones. - Rápido crecimiento de las micro y pequeña empresa – MYPE. 	<ul style="list-style-type: none"> - Compromiso. - Uso de bancos de inversión y bolsa de valores. - Identificar nuevos nichos de mercado. - Proximidad geográfica con Estados Unidos de Norteamérica. - Delegación de responsabilidades entre las micro y pequeña empresa – MYPE. 	<ul style="list-style-type: none"> - Implementar estrategias eficaces. - Precio de fletes altos. - Estabilidad económica similar entre las micro y pequeña empresa – MYPE. - Política de apertura económica peruana. - Fácil acceso a préstamos bancarios con intereses adecuados.
A. DESFAVORABLES	A. DESFAVORABLES	A. DESFAVORABLES	A. DESFAVORABLES
<ul style="list-style-type: none"> - Carencia de habilidades para manejar la documentación que se genera en la exportación. - Desarrollar tácticas generales. - No se cuenta con empresas sólidas. - Menor producción de productos manufacturados. - Desigual capacidad productiva. 	<ul style="list-style-type: none"> - La obtención de resultados es a plazo (06 años). - Falta de calidad en la gestión de las empresas. - El Banco Central de Reserva compra gran cantidad de dólares para evitar la caída de esta moneda. - Ineficiencia de los empleados de las micro y pequeña empresa – MYPE. - Investigar el mercado de destino. 	<ul style="list-style-type: none"> - México es considerado cada vez más como un mercado para las importaciones Estadounidenses. - En general las empresas Estadounidenses no han excluido del negocio a las empresas mexicanas y canadienses. - Grado de incertidumbre entre las micro y pequeña empresa – MYPE. - Idioma distinto al de Estados Unidos de Norteamérica. - Influencia externa por parte de las grandes empresas peruanas exportadoras de confecciones. 	<ul style="list-style-type: none"> - Muchas veces la empresa no tiene destreza para el manejo interno de sus funciones. - Precio de fletes bajos. - Mayor remuneración para los empleados de las micro y pequeña empresa – MYPE. - Carencia de enfoque global entre las micro y pequeña empresa – MYPE exportadores. - Divergencia de los costos de oportunidad entre los sectores productivos peruanos.

Al mencionar las características que el representante de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas debe tener para negociar el precio de los fletes ante las agencias navieras generales y los operadores logísticos; indicado en la pregunta 4. Los cuatro entrevistados brindan respuestas similares; basadas en el compromiso del líder en asumir y buscar nuevos retos en el que se transmita información idónea y oportuna a sus integrantes a fin de fomentar el trabajo colaborativo, la delegación de responsabilidades y el desarrollo de redes de contacto que permitan crear oportunidades en los Estados Unidos de Norteamérica.

Características que el representante de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas debe tener para negociar el precio de los fletes ante las agencias navieras generales y los operadores logísticos

E1	E2	E3	E4
<ul style="list-style-type: none"> - Poseer una red de contactos. - Tener influencias sobre los empresarios micro y pequeña empresa – MYPE. - Poseer conducta proactiva y creativa. - Leal y sincero. - Pasión por nuevos retos. - Dar el ejemplo. - Conocer sus debilidades. - Conocer sus fortalezas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Saber desarrollar los indicadores necesarios que permitan estandarizar a las micro y pequeña empresa – MYPE. - Presentar resultados positivos. - Ser confiable. - Empatía. - Fomente la colaboración (sinergia). - Saber afrontar desafíos. - Cree oportunidades. 	<ul style="list-style-type: none"> - Saber transmitir la información a las micro y pequeña empresa – MYPE asociadas. - Brindar información oportuna para todas las micro y pequeña empresa – MYPE a fin de tomar decisiones. - Que encauce los cambios en la organización. - Que construya excelentes relaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> - Darles a conocer el rendimiento de su gestión. - Dar información precisa. - Ser estrategia con énfasis en resultados. - Fácil adaptación al cambio. - Saber tomar importantes decisiones. - Saber delegar responsabilidades.

En cuanto a la posibilidad de considerar que la demanda actual de Estados Unidos de Norteamérica favorece la reducción del precio del flete sin que exista una integración entre micro y pequeña empresa – MYPE, según lo indicado en la pregunta 5. Los entrevistados E1, E2 y E3 manifiestan que sí es necesaria la integración para lograr abaratar el flete marítimo. Mientras que el entrevistado E4 indica que hay variables en el transporte marítimo que pueden tomar mayor relevancia si es que no se da la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE manteniéndose los precios de los fletes altos.

¿La demanda de confecciones actual de USA favorece la reducción del precio de los fletes sin que exista una integración entre las micro y pequeña empresa MYPE?

E1	E2	E3	E4
- Si debería de favorecer la reducción del flete internacional marítimo pues Estados Unidos es el importador número uno de prendas de vestir de punto.	- La demanda actual de confecciones por parte de Estados Unidos si es un factor coadyuvante para la reducción de los fletes contribuyendo al servicio de transporte marítimo que se realiza en conjunto hacia otros mercados.	- No favorece la reducción del flete marítimo, si las micro y pequeña empresa - MYPE no están integradas; debido a que, las exportaciones de confecciones hacia los puertos de EEUU son relevantes.	- Si las micro y pequeña empresa - MYPE no se integran; las variables como gastos portuarios, valor del petróleo y flujo comercial de naves, tendrían mayor fuerza sobre los precios del flete. No habiendo beneficios si las micro y pequeña empresa - MYPE no se integran.

La pregunta 6 está referida a las condiciones que deben darse para que el precio de los fletes se mantenga a pesar de la reducción de la demanda hacia Estados Unidos de Norteamérica. Los cuatro entrevistados orientaron sus respuestas teniendo en cuenta el mayor flujo comercial de naves pero; sin embargo, la especialización de las micro y pequeña empresa - MYPE en la distribución física internacional contrarrestaría los efectos de la reducción de la demanda de los Estados Unidos de Norteamérica.

Condiciones que deben darse para que el precio de los fletes se mantenga a pesar de la reducción de la demanda hacia USA.

E1	E2	E3	E4
- Las MYPE exportadoras deben especializarse en la distribución física internacional a fin de contrarrestar los efectos negativos que se originen de la reducción de la demanda en los Estados Unidos.	- Las condiciones estarán dadas por la oferta y demanda de los servicios de transportes marítimos internacionales generados por las empresas peruanas exportadoras e importadoras y además de las empresas extranjeras que desarrollan operaciones comerciales en el exterior.	- Los que toman la decisión final son las agencias navieras y estas se caracterizan por no sacrificar sus márgenes de ganancia cuando condiciones externas no se les presenta favorable. Es decir, intentan transferir estos costos a los clientes finales que son los exportadores o importadores.	- Los países de la costa oeste de América del Sur deben mantener el flujo de exportaciones hacia los países asiáticos; ya que, las rutas marítimas comerciales son fijas y estas tiene como punto de conexión a los Estados Unidos de Norteamérica.

Al referirse a la necesidad de aumentar el número de naves en la costa oeste de América del Sur para que los precios del flete internacional bajen, según lo planteado en la pregunta 7. Los entrevistados E1 y E2 estuvieron de acuerdo en que se debe generar mayor competencia entre las agencias navieras generales que atienden la costa de América del Sur y Asia. No obstante, los entrevistados E3 y E4 comparten la misma idea, pero agregaron que para ello es necesario el desarrollo de nuevos puertos a lo largo del litoral peruano.

¿Es necesario el aumento del número de naves en la costa oeste de América Sur para que los precios de los fletes bajen?

E1	E2	E3	E4
- Necesitamos reducir los fletes del transporte internacional. Para ello se requiere de mayor competencia entre agencias navieras generales.	- El mayor servicio de naves dependerá del incremento del flujo comercial entre los países que limitan con el Océano Pacífico en América del Sur hacia otras naciones.	- Para que exista mayor número de naves que atiendan la costa oeste de América del Sur es necesario que se desarrollen plataformas logísticas marítimas, aéreas y terrestres.	- Por su puesto que si. Sin embargo, para atraer a un mayor número de naves implica que los puertos del Paíta, Salaverry, Matarani e Ilo en el Perú se desarrollen; así también el puerto de Bolívar en Ecuador y el puerto de Antofagasta y Arica en Chile.

En lo concerniente a encontrar las condiciones para reducir los costos fijos de las agencias navieras generales con servicio Perú – EEUU a fin de ayudar a las micro y pequeña empresa – MYPE en su competitividad, según la pregunta 8. Los entrevistados E1 y E3 sostienen una posición expectante en la cual se logre llegar a un consenso entre las agencias navieras generales que les permita reducir no sólo los costos fijos, sino también los costos variables. Por otro lado, los entrevistados E3 y E4 mantuvieron posiciones divergentes; ya que, E2 sostuvo que es característico de las agencias navieras generales buscar pretextos para mantener o alzar los precios, mientras que E4 defendió la postura de las agencias navieras generales, las que se ven obligadas a subir los precios debido a factores externos de los cuales no tienen control directo.

¿La reducción de los costos fijos en las agencias navieras generales con servicio Perú - EEUU ayudará a las micro y pequeña empresa - MYPE en su competitividad?

E1	E2	E3	E4
- Sean costos fijos o no, las agencias navieras generales siempre buscan lograr su mayor provecho; sacrificando en menor medida la utilización o desgaste de sus naves.	- En realidad se debe lograr la reducción de los costos fijos y variables que les permitan obtener utilidades moderadas a las agencias navieras generales sin perjudicar a las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras.	- Existen grupos de interés en los puertos y en las agencias navieras generales que buscan artificios para justificar sus tarifas que finalmente perjudican a los exportadores.	- Los costos fijos no son el problema, sino los costos variables como el precio del combustible, peakseason, gastos de desestiba, descarga y manipuleo en el puerto.

Respecto a encontrar las condiciones para reducir los costos fijos de los operadores logísticos con servicio Perú-EEUU a fin de ayudar a las micro y pequeña empresa - MYPE en su competitividad, según la pregunta 9. Las respuestas fueron distintas. El entrevistado E1 indicó que las micro y pequeña empresa - MYPE confeccionistas exportadoras no tienen confianza en los operadores logísticos; pues les brindan información distorsionada respecto a la distribución física internacional; el entrevistado de E2 indicó que los operadores logísticos contribuyen a encarecer el producto por tener un rol de intermediarios; E3 manifestó que los cobros por exportación son mínimos y E4 añadió que si podría lograrse siempre que se trabaje con operadores logísticos especializados en el servicio Perú-EEUU.

¿La reducción de los costos fijos en los operadores logísticos con servicio Perú - EEUU ayudará a las micro y pequeña empresa - MYPE en su competitividad?

E1	E2	E3	E4
- Es difícil de determinarlo porque estas empresas se han ganado la reputación de mentir a los exportadores sobre los procesos de distribución física internacional. Abusan de nuestro desconocimiento con el propósito de ganar más clientes y competir entre ellos (operadores logísticos).	- Los operadores logísticos juegan un rol de intermediarios en la cadena de suministro. Por lo tanto contribuyen a encarecer el servicio de distribución física internacional.	- No lo considero así; ya que, los cobros que realizan los operadores logísticos son mínimos cuando se trata de exportaciones.	- Podría ser posible debido a la especialización que ciertos operadores logísticos poseen en función a cada puerto de origen y puerto de destino.

Ante la interrogante de saber si la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas les dará poder de negociación ante las agencias navieras generales, como lo indica la pregunta 10. Los entrevistados E1, E2 y E3 coincidieron que sí es posible obtener poder de negociación pero que ello se dará en el mediano y largo plazo con la obtención de resultados muy beneficiosos para las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras y que además podrá replicarse en cualquier otro rubro económico exportador. No obstante, el entrevistado E4 desestimó dicho poder de negociación argumentando que más preponderancia tienen las variables por las que cobran fletes internacionales altos.

¿La integración de las micro y pequeña empresa - MYPE les dará poder de negociación ante las agencias navieras generales?

E1	E2	E3	E4
- Si es posible. Siempre y cuando demos una verdadera integración como un solo bloque. Además, somos el emporio comercial más grande del Perú por lo que trabajando en conjunto obligaría a las agencias navieras generales a reducir sus fletes.	- Estaríamos ante dos stakeholders cuyos intereses son opuestos. Este juego de poder al principio podría ocasionar que cientos de exportadores incumplan con el envío de sus mercancías a los clientes como consecuencia de no llegar a acuerdos con las navieras generales. Pero a mediano y largo plazo los resultados serían muy beneficiosos para los exportadores. No sólo de confecciones sino que también de cualquier otro rubro económico.	- La competencia entre las agencias navieras generales es feroz. Pero, si este nuevo gremio logra estar bien organizado y agrupado, la demanda de fletes marítimos se canalizaría hacia ciertas agencias navieras generales.	- Dudo que se logre tal poder de presión ante las agencias navieras; puesto que, los conceptos que cobramos son fluctuantes y el sector exportador peruano es muy pequeño en comparación al de los demás países sudamericanos limítrofes con el Océano Pacífico. Aunque no descarto que se viable; ya que, las exportaciones de confecciones están creciendo.

Frente al cuestionamiento de conocer si la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas les dará poder de negociación ante los operadores logísticos, como lo indica la pregunta 11. El entrevistado E3 desestimó la presión que puedan ejercer las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas sobre los operadores logísticos debido a la gran competencia que existe entre ellas y que buscarán desestabilizar cualquier tipo de integración que les ejerza presión. Por otro lado, los entrevistados E1, E2, E4 manifestaron que sí

es posible lograrlo siempre y cuando se focalice dicho poder de negociación hacia los principales operadores logísticos del mercado, pues son ellos quienes entienden las implicancias de generar un mayor flujo de ventas de prendas de vestir consolidadas hacia los Estados Unidos de Norteamérica.

¿La integración de las micro y pequeña - MYPE les dará poder de negociación ante los operadores logísticos?

E1	E2	E3	E4
- Si doblémos a las agencias navieras entonces también lo lograremos con los operadores logísticos.	- El gremio de los operadores logísticos está dando señales de verse debilitado como consecuencia del gran número de operadores que existen en el mercado peruano cuya única finalidad es hacer dinero a corto plazo.	- Es difícil que lo logren pues cada operador logístico incurre en distintos costos y gastos; además que el comercio internacional es tan cambiante que las tarifas suben o bajan, se crean y suprimen conceptos de cobro a los exportadores.	- Los operadores logísticos están desintegrados como consecuencia de la fuerte competencia existente entre ellos y de su cultura en consiste en obtener provecho del otro.

3.5. Procedimiento

Se procedió a categorizar cada pregunta. Según Bardin, L. (2010) es un proceso que permite clasificar los elementos obtenidos en la entrevista de una manera simplificada y que respondan a los objetivos de la investigación.

Las respuestas de los entrevistados por cada categoría se insertaron en una tabla que permitirá hacer inferencias válidas con respecto a su contenido. Es así, que se logra un nivel interpretativo sustentado con la fundamentación teórica, del que se genera la entrevista.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Presentación de resultados

Se presenta el análisis de los resultados de las entrevistas en base a cada uno de los objetivos específicos:

a. Objetivo Específico 1 (OE1)

Tabla 7 – Presentación de la pregunta 1 y el OE1

Pregunta 1	¿Qué condiciones deben de cumplirse para integrar a las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra que realizan su actividad comercial desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?
Objetivo Específico 1	Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra les permite mejorar su capacidad de negociación frente a las agencias navieras generales en el servicio full container loaded – FCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.

La pregunta 1, si aporta al OE1; ya que, al estar integradas las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra podrán estandarizar y uniformizar sus conocimientos referidos a la distribución física internacional de mercancías por vía marítima, afianzar su posicionamiento en los Estados Unidos de Norteamérica, complementar el beneficio adquirido por la firma del TLC con los Estados Unidos de

Norteamérica, salvaguardar sus intereses colectivos frente a terceros o amenazas, elegir a las agencias navieras generales con las cuales trabajar para hacer sus envíos, realizar un control de los costos y gastos vinculados a la logística internacional, lo que les permitirá tener un efecto positivo sobre las agencias navieras generales.

Tabla 8 – Presentación de la pregunta 2 y el OE1

<p>Pregunta 2</p>	<p>¿Qué condiciones deberían darse para que las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra integradas, tengan un efecto de presión frente a los operadores logísticos y agencias navieras generales, a fin de lograr reducir los precios de fletes marítimos de exportación desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?</p>
<p>Objetivo Específico 1</p>	<p>Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitan mejorar su capacidad de negociación frente a las agencias navieras generales en el servicio full container loaded – FCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.</p>

La pregunta 2 también contribuye al OE1; pues la alta demanda de las prendas de vestir de punto por parte de los Estados Unidos de Norteamérica aunado a los mecanismos de facilitación brindados por el gobierno peruano, permiten el fortalecimiento de la cultura exportadora y desarrollo de la especialización en la distribución física internacional; hecho que favorece a las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionista de prendas de vestir de punto de Gamarra; ya que, a mayor integración existente entre ellas se reflejará en la organicidad de los mecanismos que utilicen a fin de reducir las pérdidas acarreadas en el proceso de la distribución física internacional.

La pregunta 3 afianza el OE1; debido a que, concentran los puntos claves en los que las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, deben trabajar para mantener su cohesión institucional que les permita interactuar con los otros gremios vinculados estrechamente a la distribución física internacional marítima y promoción de exportaciones.

Tabla 9 – Presentación de la pregunta 3 y el OE1	
Pregunta 3	¿Podría indicar 5 aspectos que incentiven la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra y 5 aspectos que desincentiven la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra?
Objetivo Específico 1	Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitan mejorar su capacidad de negociación frente a las agencias navieras generales en el servicio full container loaded – FCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.

La pregunta 3 afianza el OE1; debido a que, concentran los puntos claves en los que las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, deben trabajar para mantener su cohesión institucional que les permita interactuar con los otros gremios vinculados estrechamente a la distribución física internacional marítima y promoción de exportaciones.

Objetivo Específico 1

Tabla 10 – Presentación de la pregunta 4 y el OE1

Pregunta 4	¿Qué características considera usted debería tener el representante de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra a fin de negociar la reducción de los precios de los fletes marítimos desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?
Objetivo Específico 1	Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitan mejorar su capacidad de negociación frente a las agencias navieras generales en el servicio full container loaded – FCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.

La pregunta 4 fortalece lo consignado en el OE1. Las características del representante de las micro y pequeña empresa – MYPE debe estar orientada hacia las cualidades de un líder transaccional que conozca sus fortalezas y debilidades, poseedor de una red de contacto que le permita alcanzar los resultados de manera sencilla, en función a los recursos que posee generando la concertación necesaria entre sus integrantes y demás instituciones vinculadas a fin de crear los escenarios más convenientes.

Tabla 11 – Presentación de la pregunta 5 y el OE1

<p>Pregunta 5</p>	<p>¿Considera usted que la demanda actual de confecciones de prendas de vestir del mercado estadounidense favorecería la reducción del precio de los fletes marítimos de exportación desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica sin que exista una integración entre las micro y pequeña empresa – MYPE?</p>
<p>Objetivo Específico 1</p>	<p>Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra les permite mejorar su capacidad de negociación frente a las agencias navieras generales en el servicio full container loaded – FCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.</p>

La pregunta 5 se relaciona al OE1; debido a que, se da énfasis a la indispensable integración que debe darse entre las micro y pequeña empresa – MYPE a fin de ampliar su poder de negociación ante las agencias navieras generales; puesto que, siempre existirán cobros por parte de estas que la utilizarán a su favor, a fin de evitar dichas reducciones en el precio del flete de exportación.

Tabla 12 – Presentación de la pregunta 6 y el OE1

<p>Pregunta 6</p>	<p>¿Qué condiciones considera usted deberían darse para que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra puedan beneficiarse con bajos precios en los fletes de exportación a pesar de que la demanda en los Estados Unidos de Norteamérica disminuya por coyunturas económicas?</p>
<p>Objetivo Específico 1</p>	<p>Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitan mejorar su capacidad de negociación frente a las agencias navieras generales en el servicio full container loaded – FCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.</p>

La pregunta 6 está vinculada al OE2, en donde se precisa que las micro y pequeña empresa – MYPE al estar integradas lograrían una reducción de los precios del flete de exportación vía marítima siempre y cuando el flujo de exportaciones en el servicio full container loaded – FCL hacia los países asiáticos se mantenga; ya que, las rutas marítimas comerciales son fijas conectándose a través de los Estados Unidos de Norteamérica.

Tabla 13 – Presentación de la pregunta 7 y el OE1

<p>Pregunta 7</p>	<p>¿Considera usted que es necesario el aumento del número de naves que atienden la costa oeste de América del Sur para lograr precios bajos en los fletes de exportación desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?</p>
<p>Objetivo Específico 1</p>	<p>Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitan mejorar su capacidad de negociación frente a las agencias navieras generales en el servicio full container loaded – FCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.</p>

La pregunta 7 si se vincula con el OE1; puesto que, el desarrollo de más puertos en el litoral peruano y países vecinos de la costa oeste de América del Sur facilitarían el camino de negociación a las micro y pequeña empresa – MYPE integradas ante las agencias navieras generales; puesto que, se confirmó que las plataformas logísticas desarrolladas contribuyen a la competitividad de las empresas exportadoras.

Tabla 14 – Presentación de la pregunta 8 y el OE1

Pregunta 8	¿De qué manera la reducción de los costos fijos en las agencias navieras generales cuyas naves ofrecen el servicio de transporte, desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica podría incrementar la competitividad entre las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra?
Objetivo Específico 1	Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitan mejorar su capacidad de negociación frente a las agencias navieras generales en el servicio full container loaded – FCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.

La pregunta 8 si aporta al OE1; ya que, la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE que al canalizar la demanda de fletes de exportación obligarán a las agencias navieras generales a controlar los costos fijos y los costos variables logrando que ambos costos sean equilibrados.

Tabla 15 – Presentación de la pregunta 10 y el OE1

Pregunta 10	¿Considera usted que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitiría obtener poder de negociación ante las agencias navieras generales?
Objetivo Específico 1	Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitan mejorar su capacidad de negociación frente a las agencias navieras generales en el servicio full container loaded – FCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.

La pregunta 10 contribuye al OE1 en el sentido que si las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra se integren y trabajen de manera sincronizada entre ellas, si lograrán doblegar a las agencias navieras generales para que reduzcan el precio de los fletes de exportación desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.

b. Objetivo Específico 2 (OE2)

Tabla 16 – Presentación de la pregunta 1 y el OE2

Pregunta 1	¿Qué condiciones deben de cumplirse para integrar a las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra que realizan su actividad comercial desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?
Objetivo Específico 2	Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitan mejorar su capacidad de negociación frente a los operadores logísticos en el servicio less than a container loaded – LCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.

El OE2 y la pregunta 1 si están vinculadas, porque al estar integradas las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra, podrán estandarizar y uniformizar sus conocimientos referidos a la distribución física internacional de mercancías por vía marítima, afianzando su posicionamiento en los Estados Unidos de Norteamérica, complementando el beneficio adquirido con la firma del TLC con los Estados Unidos de Norteamérica, salvaguardando sus intereses colectivos frente a terceros o amenazas, eligiendo a operadores logísticos con los cuales trabajar sus envíos, realizando un control de los costos y gastos vinculados a la logística internacional, lo que les permitirá tener un efecto positivo sobre los operadores logísticos.

Tabla 17 – Presentación de la pregunta 2 y el OE2

<p>Pregunta 2</p>	<p>¿Qué condiciones deberían darse para que las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra integradas, tengan un efecto de presión frente a los operadores logísticos y agencias navieras generales a fin de lograr reducir los precios de fletes marítimos de exportación desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?</p>
<p>Objetivo Específico 2</p>	<p>Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitan mejorar su capacidad de negociación frente a los operadores logísticos en el servicio less than a container loaded – LCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.</p>

La contribución de la pregunta 2 al OE2 radica en la alta demanda de las prendas de vestir de punto por parte de los Estados Unidos de Norteamérica, aunado a los mecanismos de facilitación brindados por el gobierno peruano, que permiten el fortalecimiento de la cultura exportadora y el desarrollo de la especialización en la distribución física internacional; hecho que favorece a las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionista de prendas de vestir de punto de Gamarra; ya que, a mayor integración existente entre ellas, se reflejará en la organicidad de los mecanismos que utilicen a fin de reducir las pérdidas acarreadas en el proceso de la distribución física internacional.

Tabla 18 – Presentación de la pregunta 3 y el OE2

<p>Pregunta 3</p>	<p>¿Podría indicar 5 aspectos que incentiven la integración de las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra y 5 aspectos que desincentiven la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra?</p>
<p>Objetivo Específico 2</p>	<p>Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitan mejorar su capacidad de negociación frente a los operadores logísticos en el servicio less than a container loaded – LCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.</p>

La pregunta 3 afianza el OE2; debido a que, permite identificar los puntos claves en los que las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, deben trabajar para mantener su cohesión institucional que les permita interactuar con los otros gremios vinculados estrechamente a la distribución física internacional marítima y promoción de exportaciones.

Tabla 19 – Presentación de la pregunta 4 y el OE2

Pregunta 4	¿Qué características considera usted, debería tener el representante de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra a fin de negociar la reducción de los precios de los fletes marítimos desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?
Objetivo Específico 2	Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitan mejorar su capacidad de negociación frente a los operadores logísticos en el servicio less than a container loaded – LCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.

La pregunta 4 fortalece lo tratado en el OE2. Referente a las características del representante de las micro y pequeña empresa – MYPE que deben estar orientadas hacia las cualidades de un líder transaccional que conozca sus fortalezas y debilidades, poseedor de una red de contactos que le permitan alcanzar los resultados de manera sencilla en función a los recursos que posee, generando la concertación necesaria entre sus integrantes y demás instituciones vinculadas, a fin de crear los escenarios más convenientes.

Tabla 20 – Presentación de la pregunta 5 y el OE2

<p>Pregunta 5</p>	<p>¿Considera usted que la demanda actual de confecciones de prendas de vestir del mercado estadounidense favorecería la reducción del precio de los fletes marítimos de exportación desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica sin que exista una integración entre las micro y pequeña empresa – MYPE?</p>
<p>Objetivo Específico 2</p>	<p>Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitan mejorar su capacidad de negociación frente a los operadores logísticos en el servicio less than a container loaded – LCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.</p>

El OE2 se relaciona con la pregunta 5; debido a que, se da énfasis a la indispensable integración que debe darse entre las micro y pequeña empresa – MYPE a fin de ampliar su poder de negociación ante los operadores logísticos; puesto que, siempre existirán cobros por parte de estas que los utilizarán a su favor, a fin de evitar dichas reducciones en el precio del flete de exportación.

Tabla 21 – Presentación de la pregunta 6 y el OE2

<p>Pregunta 6</p>	<p>¿Qué condiciones considera usted que deberían darse para que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra puedan beneficiarse con bajos precios en los fletes de exportación a pesar de que la demanda en los Estados Unidos de Norteamérica disminuya por coyunturas económicas?</p>
<p>Objetivo Específico 2</p>	<p>Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitan mejorar su capacidad de negociación frente a los operadores logísticos en el servicio less than a container loaded – LCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.</p>

La pregunta 6 está vinculada al OE2, en donde se precisa que las micro y pequeña empresa – MYPE al estar integradas lograrían una reducción de los precios del flete de exportación vía marítima siempre y cuando el flujo de exportaciones en el servicio less than a container loaded – LCL hacia los países asiáticos se mantenga; ya que, las rutas marítimas comerciales son fijas conectándose a través de los Estados Unidos de Norteamérica.

Tabla 22 – Presentación de la pregunta 9 y el OE2

<p>Pregunta 9</p>	<p>¿De qué manera la reducción de los costos fijos en los operadores logísticos cuyas naves ofrecen el servicio de transporte, desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica podría incrementar la competitividad entre las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra?</p>
<p>Objetivo Específico 2</p>	<p>Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitan mejorar su capacidad de negociación frente a los operadores logísticos en el servicio less than a container loaded – LCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.</p>

La pregunta 9 si contribuye al OE2; ya que, precisa que las utilidades obtenidas por los operadores logísticos en el servicio less than a container loaded – LCL es mínima, y depende de las tarifas de las agencias navieras generales; puesto que, son los operadores logísticos quienes revenden el espacio de los contenedores y son las agencias navieras generales quienes les ofrecen a los operadores logísticos tarifas de flete como si fueran los consumidores finales de la cadena logística. Generando el encarecimiento del servicio less than a container loaded – LCL.

Tabla 23 – Presentación de la pregunta 11 y el OE2

Pregunta 11	¿Considera usted que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitiría obtener poder de negociación ante los operadores logísticos?
Objetivo Específico 2	Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra les permita mejorar su capacidad de negociación frente a los operadores logísticos en el servicio less than a container loaded – LCL desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica.

La pregunta 11 si aporta al OE2, trayendo consigo la posibilidad de tomar ventajas de la alta rivalidad existente entre los operadores logísticos, quienes por asegurar una mayor frecuencia en el servicio less than a container loaded - LCL ofrecido desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica, terminan reduciendo sus márgenes de ganancia con lo que se refleja la visión a futuro con la que enfocarán el negocio a largo plazo.

c. Objetivo Específico 3 (OE3)

Tabla 24 – Presentación de la pregunta 1 y el OE3

Pregunta 1	¿Qué condiciones deben de cumplirse para integrar a las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra que realizan su actividad comercial desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?
Objetivo Específico 3	Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, redunden en una mayor competitividad.

El OE3 y la pregunta 1 se relacionan entre si, debido a que se unificará la cosmovisión que estas micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra tienen respecto a la distribución física internacional vía marítima, donde los nuevos conocimientos adquiridos les permitirán afrontar nuevos retos, considerando la competitividad que les brinda la vigencia del TLC con los Estados Unidos de Norteamérica, la cultura consumista de esa nación y la diversidad de ofertas en el transporte marítimo internacional.

Tabla 25 – Presentación de la pregunta 2 y el OE3

Pregunta 2	¿Qué condiciones deberían darse para que las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra integradas, tengan un efecto de presión frente a los operadores logísticos y a las agencias navieras generales, a fin de lograr reducir los precios de los fletes marítimos de exportación desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?
Objetivo Específico 3	Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, redunden en una mayor competitividad.

La pregunta 2 afianza el OE3; debido a que, el trabajo colaborativo entre las micro y pequeña empresa – MYPE integradas y el apoyo constante de instituciones gubernamentales y otros gremios generan el crecimiento de la cultura exportadora de prendas de vestir de punto, la misma que se ve reforzada con el desarrollo de la especialización por parte de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra en el proceso de distribución física internacional marítima. En donde la competitividad obtenida les permitirá incrementar sus ventas en los Estados Unidos de Norteamérica y obteniendo clientes importadores más importantes que les permitirán reducir los gastos.

Tabla 26 – Presentación de la pregunta 6 y el OE3

Pregunta 6	¿Qué condiciones considera usted que deberían darse para que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra puedan beneficiarse con bajos precios en los fletes de exportación a pesar de que la demanda en los Estados Unidos de Norteamérica disminuya por coyunturas económicas?
Objetivo Específico 3	Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, redunden en una mayor competitividad.

La pregunta 6 se ve fortalecida con el OE3; ya que, demanda el desarrollo inminente de la especialización en la distribución física internacional de las micro y pequeña empresa – MYPE para que aumenten su competitividad, a fin de contrarrestar los efectos negativos que se originen de la reducción de la demanda por parte de los Estados Unidos de Norteamérica.

Tabla 27 – Presentación de la pregunta 8 y el OE3

Pregunta 8	¿De qué manera la reducción de los costos fijos en las agencias navieras generales cuyas naves ofrecen el servicio de transporte, desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica podría incrementar la competitividad entre las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra?
Objetivo Específico 3	Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, redunden en una mayor competitividad.

La pregunta 8 afianza el OE3, porque es necesario que las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto se cohesionen con la finalidad de incrementar su poder de negociación ante las agencias navieras generales, el cual se vería reflejado en la reducción de los precios del transporte marítimo internacional.

Tabla 28 – Presentación de la pregunta 9 y el OE3

Pregunta 9	¿De qué manera la reducción de los costos fijos en los operadores logísticos cuyas naves ofrecen el servicio de transporte, desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica podría incrementar la competitividad entre las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra?
Objetivo Específico 3	Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, redunden en una mayor competitividad.

La pregunta 9 si aporta al OE3; puesto que, los operadores logísticos juegan un rol de intermediarios en la cadena de suministro, en la cual los gastos de transporte marítimo internacional pueden modificarse a favor de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra siempre y cuando se canalicen las exportaciones hacia los operadores logísticos más especializados en el mercado estadounidense.

Tabla 29 – Presentación de la pregunta 10 y el OE3

Pregunta 10	¿Considera usted que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitiría obtener poder de negociación ante las agencias navieras generales?
Objetivo Específico 3	Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, redunden en una mayor competitividad.

La pregunta 10 fortalece lo indicado en el OE3, porque la posible integración entre las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra repercutiría en un poder coercitivo, beneficiando en conjunto a la asociación de micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras.

Tabla 30 – Presentación de la pregunta 11 y el OE3

Pregunta 11	¿Considera usted que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitiría obtener poder de negociación ante los operadores logísticos?
Objetivo Específico 3	Señalar la manera en que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, redunden en una mayor competitividad.

La contribución de la pregunta 11 al OE3, radica en que la integración que las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto les daría poder de negociación ante los operadores logísticos; puesto que, los operadores logísticos trabajan con una fuerte competencia entre ellos.

4.2. Discusión de resultados

Antes de iniciar la discusión, es importante remarcar que los niveles de fiabilidad por consistencia interna y validez de contenido del instrumento utilizado han sido óptimos. Estos datos dan garantía para su uso en la presente investigación.

Según lo hallado en la presente investigación, se ha señalado que la integración de las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de

vestir de punto de Gamarra mejora su capacidad negociadora frente a las agencias navieras generales y operadores logísticos para reducir los gastos del servicio full container loaded – FCL y less than a container loaded – LCL, respectivamente. En principio se han identificado las condiciones que deben darse para afianzar la integración entre las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra y aquellas otras condiciones que deben darse para que mejoren su capacidad negociadora frente a las agencias navieras generales y operadores logísticos a través de entrevistas realizadas a representantes de organizaciones que lideran grupos de interés relacionados estrechamente con la confección y comercialización de prendas de vestir de punto de Gamarra, y la distribución física internacional en el servicio exclusivo y consolidado vía marítima.

Los modelos de integración que se han venido trabajando en Gamarra son de orientación productiva, comercial, tecnológica y financiera, Rodolfo, P. (2005) sin que se obtuvieran los resultados deseados que aumenten su competitividad. En el caso de las condiciones que deben darse para que las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra mejoren su capacidad negociadora, deben optar por desarrollar una integración de orientación logística, Rodolfo, P. (2005).

Aumente la demanda de las empresas importadoras estadounidenses o se mantenga; el precio del flete marítimo internacional disminuirá debido a la integración de las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra y al efecto de presión ejercido en las agencias navieras generales. No obstante, el poder de negociación se tornaría sencillo para las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra cuando las agencias navieras generales destinen más naves que atiendan la costa oeste de América del Sur.

El aumento de la competitividad de las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra en el ámbito de la distribución física internacional marítima se vería fortalecida cuando las agencias navieras generales y operadores logísticos reduzcan sus costos fijos y variables.

Los resultados obtenidos de la presente investigación levantan información para próximos estudios, los mismos que pueden ser dirigidos hacia aquellos sectores de manufactura peruanos que deseen incrementar su competitividad a nivel internacional indistintamente del país de destino con el que elijan comercializar sus mercancías; debido a que, las asociaciones, requieren de un enfoque transversal que les facilite internacionalizarse con rapidez y eficiencia.

Los aportes brindados en la presente investigación son vanguardistas pues a nivel internacional únicamente en los Estados Unidos de Norteamérica se están dando con éxito, pues las naciones requieren aplicar métodos innovadores para generar la atracción de divisas que contribuyan en el crecimiento del Producto Bruto Interno.

- Al integrarse las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, utilizando la vía marítima, obtendrán como resultado el aumento de la frecuencia de ventas, incluso sin necesidad de completar un twenty-foot equivalent unit - T E U.
- Al integrarse las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, lograrán el abastecimiento de los fletes en el servicio de transporte full container loaded - FCL y less than a container loaded - LCL.
- Al no estar integradas adecuadamente las micro y pequeña empresa - MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, se han visto obligadas a comercializar a mercados

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

De acuerdo a la información obtenida del desarrollo de la presente investigación se propone que:

- Las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, con un trabajo articulado lograrán un mayor poder de negociación que las hará más competitivas.
- Al integrarse las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, podrán comercializar sus prendas al mercado estadounidense en mayor volumen manteniendo su competitividad.
- Al integrarse las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, utilizando la vía marítima, obtendrán como resultado el aumento de la frecuencia de ventas, incluso sin necesidad de completar un twenty-foot equivalent unit - T.E.U.
- Al integrarse las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, lograrían el abaratamiento de los fletes en el servicio de transporte full container loaded - FCL y less than a container loaded - LCL.
- Al no estar integradas adecuadamente las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, se han visto obligadas a comercializar a mercados

Gamarra geográficamente cercanos, limitando de esa manera la frecuencia de resultados de ventas, repercutiendo directamente sobre sus utilidades.

Las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra necesitan tener una visión integrada respecto a la distribución física internacional dada por vía marítima. Asimismo, como una

Recomendaciones

El nivel exploratorio de la presente investigación, es señalar el camino para una adecuada integración acorde a la realidad de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de Gamarra. En tal sentido, se recomienda los siguientes lineamientos a fin de mejorar la capacidad negociadora de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra frente a las agencias navieras generales y operadores logísticos, a fin de incrementar su competitividad en las exportaciones al mercado estadounidense:

Es necesario que las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra se integren a través de asociaciones que faciliten la distribución física internacional.

La integración de las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra, es de vital importancia para mejorar el poder de negociación ante las agencias navieras generales y operadores logísticos en la exportación vía marítima respecto al servicio de transporte full container loaded - FCL y less than a container loaded - LCL, respectivamente.

La Asociación de Exportadores del Perú - ADEX como institución privada promotora de las exportaciones peruanas y defensora de los intereses de los exportadores, debe trabajar tenazmente con la Asociación de Confeccionistas de

Gamarra con el propósito de uniformizar sus procesos de gestión a fin de lograr resultados como un solo bloque.

ADEX (2011). *Impacto social del sector textil y confecciones en las mujeres*. Las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras confeccionistas de prendas de vestir de punto de Gamarra necesitan tener una visión integrada respecto a la distribución física internacional dada por vía marítima. Asimismo, como una cosmovisión respecto al Comercio Internacional.

American Institute of Shippers' Association (2009). *Cátedra de Estadística de Comercio Internacional* 1ª ed. Washington.

Asociación de Productores de Cítricos del Perú (2012). Portal Institucional. Disponible en internet: <http://www.prociрус.org/prociрус.htm>

Asociación de Productores de Palta Hass del Perú (2012). Portal Institucional. Disponible en internet: <http://www.prohass.com.pe/>

Asociación Nacional de Confeccionistas y Costureros (2012). Portal Institucional. Disponible en internet: <http://confeccionesperu.org/pagina.htm>

Asociación Peruana de Industriales Confeccionistas (2012). Portal Institucional. Disponible en internet: <http://apicperu.com/>

Asociación Peruana de Productores de Mango (2012). Portal Institucional. Disponible en internet: <http://www.apem.org.pe/>

Banco Mundial (2012). *Paorama General*. Washington: 114p.

Bardis, L. (2010). *Análisis de contenido*. Lisboa: Ediciones 70, Lda.

Birnbaum, D. (2005). *El libro Birnbaum's Global Guide to Material Sourcing* 2005.

Corpa, T. (2008). *Tecnología y Organización Empresarial*, 2ª ed. México: Mc Graw-Hill.

Casán, Walter (2011). *Descubriendo de Gamarra*. Disponible en internet: http://webdizionario.edu.pe/webvirtual/publicaciones/etnoinstruccion/v2_n2/impresiones.html

Centro de Innovación Tecnológica Gamarra Perú (2011). Portal Institucional. Disponible en internet: <http://www.citegaperu.com/gamarra/copia.html>

REFERENCIAS

- ADEX (2011). Impacto social del sector textil y confecciones en los hogares peruanos. Lima. 05 de enero de 2012. Pp. 23-30.
- ADEX (2012). Dinamismo del sector exportador. Revista Perú Exporta. Lima. 07 de abril de 2012. Pp. 17-21.
- Alonso, B. (1992). A comparative study of market. Ebsco Host, 10: 6.
- American Institute of Shippers' Association (2009). Glosario de Términos de Comercio Internacional 1° ed. Washington.
- Asociación de Productores de Cítricos del Perú (2012). Portal institucional. Disponible en internet: <http://www.procitrus.org/procitrus.htm>.
- Asociación de Productores de Palta Hass del Perú (2012). Portal institucional. Disponible en internet: <http://www.prohass.com.pe/>
- Asociación Nacional de Confeccionistas y Costureros (2012). Portal Institucional. Disponible en internet: <http://confeccionesperu.org/pagina.htm>.
- Asociación Peruana de Industriales Confeccionistas (2012). Portal institucional. Disponible en internet: <http://apicperu.com/>
- Asociación Peruana de Productores de Mango (2012). Portal institucional. Disponible en internet: <http://www.apem.org.pe/>
- Banco Mundial (2012). Panorama General. Washington. 114p.
- Bardin, L. (2010). Análise de conteúdo. Lisboa: Ediciones 70, Lda.
- Birnbaum, D. (2005). El libro Birnbaum's Global Guide to Material Sourcing 2005
- Carpi, T. (2008). Estrategia y Organización Empresarial. 2° ed. México: Mc GrawHil
- Castro, Walter (2009). Escenario de Gamarra. Disponible en Internet: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administracion/v2_n3/importancia.htm
- Centro de Innovación Tecnológica Gamarra Perú (2011). Portal institucional. Disponible en internet: <http://www.citegaperu.com/gamarraopina.html>

COMEX (2007 b). Performance Exportador. Lima. 07 de diciembre de 2009. 21p. <http://www.globaltrans.com/show-us-corporate-governance/governance-policies/>

COMEX (2007 a). Competitividad Textil: Calidad & Diseño. Disponible en internet: <http://www.comexperu.org.pe/archivos%5Crevista%5CJulio07%5Cportada.pdf>

COMEX (2011). Entornos competitivos en la exportación. Lima. 6 de noviembre de 2011. Pp. 40-44.

COMEX (2012 a). Perspectivas del Comercio Internacional – Perú al mundo. Lima. 16 de enero de 2012. Pp. 21

COMEX (2012 b). Fluctuación comercial del mercado. Lima. 20 de noviembre de 2009. Pp. 16.

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERU (2009). Evaluación sectorial exportadora. 89p.

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERU (2011). Escenario competitivo exportador. 99p.

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERU (2011). Propuesta Perú Competitivo. 87p.

Comité Español (2010). Incoterms® 2010. ICC Services Publications. Barcelona 2010.

Comunidad Andina de Naciones (2012). Portal Institucional. Disponible en internet: <http://www.comunidadandina.org/cooperacion/usaidd.htm>

Consejo Nacional de Competitividad. Conglomerados Productivos (2007). Lima.

Consorcio de Productores de Fruta (2012). Portal institucional. Disponible en internet: <http://www.cpf.com.pe/>

Cuadernos de Administración (2010). Cadena de Suministro. Bogotá. 15 de agosto de 2010. Pp. 27.

Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (2005). Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de las MYPE.

Disponible en internet: http://www.mintra.gob.pe/contenidos/microempresa/plan_mype/plan_mype.pdf

El Peruano (2001). Decreto Supremo 239-2001-EF. Lima. 29 de diciembre de 2011.

Eliseev, A. (2012). Corporate Governance. Portal institucional. Disponible en internet: <http://www.globaltrans.com/about-us/corporate-governance/governance-policies/>

Export.gov (2012). International Logistics. Disponible en internet: <http://export.gov/logistics/index.asp>

Fernández, T. (2009). Potencial en la empresa: Recursos y Capacidad de Valor Añadido. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de Empresa, 6 (3): 71-86.

Food Shippers Association of North America (2012). Portal institucional. Disponible en internet: <http://www.fsana.org/>

Freyre, M. (2005). Responsabilidad Social Empresarial en la Mycro y Pequeña Empresa. Disponible en internet: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/N16_2005/a03.pdf

Gajardo, Rubén (2008). Logística, base de la gestión de negocios. 3°ed. Santiago de Chile: Asalog.

Gamarra (2012). Tiendas en Gamarra. Disponible en Internet: <http://tiendas.gamarra.com.pe/tag/emporio-gamarra/>

Gnazzo, Liliana; y otros (2007). Gestión de los Negocios Internacionales. 1°ed. Buenos Aires: Pearson Education de Argentina SA.

González, P. (2011). Asociación significativa. Colombia. Disponible en Internet: http://content.ebscohost.com/pdf27_28/pdf/2011/133L/01Apr11/67425332.pdf?T=P&P=AN&K=67425332&S=R&D=bth&EbscoContent=dGJyMNLe80SeqLQ4yOvqOLCmr0qep7BSsKa4TLeWxWXS&ContentCustomer=dGJyMPGnsEywrrRMuePfgex4lvn

Grant, S. (1991). Prospering in dymically – competitive management environments. Scholl of Business George Town. 12 (3): 25-30.

Hernández, R. y otros (2010). Metodología de la Investigación. 5° ed. Mexico. McGraw Hill.

Hill, C. (2009) Administración Estratégica. 8°ed. México: McGraw Hill.

Instituto Nacional de Estadística (2012). Perú en Cifras – Producción Nacional. Disponible en internet: <http://www.inei.gob.pe/>

- Instituto Peruano de Productos Naturales (2012). Portal institucional. Disponible en internet: http://www.ippn.org.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=50&Itemid=29
- Instituto Peruano del Espárrago y Hortalizas (2012). Portal institucional. Disponible en internet: <http://www.ipeh.org/ipeh.asp>
- International Shippers Association (2012). Portal institucional. Disponible en internet: <http://www.isaship.org/>
- Lastra, E. (2009). Proyecto USAID – Perú. 1ºed. Perú: Agencia Internacional para el desarrollo.
- Luna, Matilde y otros (2005). Modos de toma de decisiones en las asociaciones. Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales. XLVII 55 – 74.
- Malhotra, N. (2004). Investigación de mercados: Un enfoque aplicado. 4ª ed., México D. F.: Pearson Educación.
- Martínez, Rodrigo (2011). Gamarra. Comisión de Promoción de la Pequeña y Micro Empresa – PROMPYME. Disponible en Internet: <http://w3.desco.org.pe/publicaciones/QH/QH/qh13ji.htm>
- Mathews, Juan Carlos (2009). Competitividad – El significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las MYPE. 1ºed. Perú: Proyecto USAID/PERU/PYME COMPETITIVA.
- Midwest Shippers Association (2012). Portal institucional. Disponible en internet: <http://www.midwestshippers.com/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2008). Sectores Estratégicos. 195p.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2012). Plan Estratégico Nacional Exportador. Disponible en internet: <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Default.aspx?tabid=126>
- Ministerio de la Producción (2012). Potencial el desarrollo productivo de Gamarra. Disponible en internet: <http://www.produce.gob.pe/index.php/prensa/noticias-del-sector/364-gobierno-presento-estrategia-multisectorial-qme-pongo-gamarraq-para-potenciar-el-desarrollo-productivo-de-gamarra>.
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2008). Decreto Supremo N° 007-2008-TR. Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa – Ley MYPE. El

- Peruano, Pablo (2005). Disponible en Internet: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>
- Monfort, A. (1999). Customer decision model of intellectual property theft in emerging markets. *Ebsco Host*, 11: 5
- Montoya, A. (2009). *Logística Internacional*. 5° ed. México. McGraw Hill
- North American Shippers Association (2012). Portal institucional. Disponible en internet: <http://www.nasaships.com/home.html>
- Northern Cargo Association (2012). Portal institucional. Disponible en internet: <http://www.northerncargo.net/>
- Office of Textiles and Apparel - OTEXA (2012). Disponible en internet: <http://web.ita.doc.gov/tacgi/eamain.nsf/6e1600e39721316c852570ab0056f719/c8b0f3841b074178852573a0005dd9ba?OpenDocument>
- Orejuela & Osorio, (2007). *Administración de recursos de distribución*. Colombia. Universidad de ICESI
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos - OCDE (2012). *Perspectivas Económicas*. Disponible en internet: <http://www.oecd.org/CAFB9DCE-9D2A-4B66-87E9-A61168491D87/FinalDownload/DownloadId-0DD2D11B92FFB252E497DB7CC43A2780/CAFB9DCE-9D2A-4B66-87E9-A61168491D87/dev/latinamericaandthecaribbean/48966240.pdf>
- Pacheco, Juan (2011). MYPE exportadoras necesitan instrumentos especializados de promoción. *Perú Exporta*. Disponible en Internet: <http://www.adexdatatrade.com/boletines/boletines%202011/peru-exporta-6.pdf>
- Porter, M. (1983). *Cases in competitive strategy*. 1° ed. EEUU: Free Press
- Porter, M. (1998). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. 1° ed. EEUU: Free Press
- Porter, M. (2008). *Competitive Strategy*. 1° ed. EEUU: Free Press
- Price Water House Cooper (2011). *15th Annual Global CEO Survey 2012*. New York. 64p.
- Price Water House Cooper (2012). *Consultoría Internacional*. Disponible en internet: <http://www.pwc.com/gx/en/transportation-logistics/shipping-ports/shipping-ports.jhtml>

Rodolfo, Pablo (2005). Ventajas de la integración. Escritos Contables. Madrid. Disponible en Internet: http://bibliotecadigital.uns.edu.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1514-42752005000100005

Rugwabiza, V. (2011). Proteccionismo perjudicará al crecimiento mundial. Conferencia desarrollada para la OMC el 04 de noviembre de 2011 en China. Disponible en internet: http://www.wto.org/spanish/news_s/news11_s/ddg_04nov11_s.htm

Ruiz-Fuensanta, J. (2011). Criterios y Propuestas. 2ºed Murcia. Fundación ONCE.

Saloner, G (2001). Strategic Management. 1ºed. United States. Wiley.

Shapiro, R. (2000). Reducción de poder. Ebsco Host, 12: 4

Silupú, Brenda (2011). Fortalecer para crecer –Casos de éxito del programa MYPE. 1º ed. Lima: Industria Gráfica Cimagraf SRL.

Sociedad Nacional de Industrias (2011). Comité de Confecciones. Disponible en internet: <http://www.sni.org.pe/comites/comite024/>

Sociedad Nacional de Industrias – SNI (2011). Comité de la Industria de la Confección. Disponible en Internet: <http://www.sni.org.pe/comites/comite009/confeccion.html>

SUNAT (2010). Ley General de Aduanas. Decreto Legislativo N° 1053. Disponible en internet: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>

Tosoni, G. (2011). Concentración y prácticas no competitivas en las cadenas logísticas del comercio exterior. Lima. Análisis Económico, 62 (23) 91:117

US Shipper's Association (2012). Portal institucional. Disponible en internet: <http://www.usshippers.org/>

Visval, Victor Hugo (2011). Competitividad en Comercio Internacional. Lanzamiento del World Trade Center – Perú, Lima, Agosto.

Weisenfeld, P. (2009). Balance de la aplicación del Programa MYPE Competitiva. Disponible en internet: <http://www.inforegion.pe/portada/45689/director-de-usaid-peru-paul-weisenfeld-realizo-balance-de-aplicacion-de-plan-mype-competitiva/>

Wernenfelt, A. (1984). A resource based view of the firm. Strategic Management Journal. 10 (4): 17-24

ANEXOS

White House (2012).National Export Initiative. Disponible en internet: <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/executive-order-national-export-initiative>

Anexo 1 – Office of textiles and Apparel - OTEXA: Reporte de

Wine and Spirit Shippers Association (2012).Portal institucional. Disponible en internet: <http://www.wssa.com/>

Page 3
2012
Office of Textiles and Apparel
Washington, D.C. 20503
Date
Page 1 of 1
REPORTS (2012)
Office of Textiles and Apparel

Country	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
AFGHANISTAN	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000
ALGERIA	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
ANDORRA	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000
ANGOLA	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000
ANTIGUA AND BARBUDA	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000
ARGENTINA	150,000,000	150,000,000	150,000,000	150,000,000	150,000,000	150,000,000	150,000,000	150,000,000	150,000,000	150,000,000	150,000,000
ARMENIA	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000
AUSTRALIA	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000
AUSTRIA	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000
AZERBAIJAN	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
BAHAMAS	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000
BAHRAIN	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
BANGLADESH	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000
BARBADOS	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
BELGIUM	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000
BELIZE	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
BENIN	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000
BHUTAN	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
BOLIVIA	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000
BOSNIA AND HERZEGOVINA	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
BOTSWANA	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000
BRAZIL	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000
BREITENBURG	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
BULGARIA	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000
BURUNDI	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
BURKINA FASO	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000
BURUNDI	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
CAMBODIA	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000
CAMBODIA	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000

ANEXOS

Anexo 1 – Office of textiles and Apparel - OTEXA: Reporte de embarques

June 5,
2012

US General Imports
Bycategory, 4/2012
Data

Category 1: TOTAL APPAREL
IMPORTS (MFA)

Data in Million \$\$\$

Country	Calendar Years		Year-to-Date		% Change	Year-Endings				YE 4/2012	
	2010	2011	Apr-11	Apr-12		Apr-11	Feb-12	Mar-12	Apr-12	% Change	% Share
WORLD	71398026	77659188	22783565	23390379	2.66	74119.141	78262.624	78248.537	78266.002	5.59	100
CHINA P	27974604	29392033	7355377	7706279	4.77	28563.11	29402.243	29565.508	29742.936	4.13	38
VIETNAM	5876916	6644009	2018709	2219350	9.94	6172.941	6719.329	6805.172	6844.65	10.88	8.75
INDNSIA	4424155	5051719	1731459	1733459	0.12	4692.934	5109.013	5098.783	5053.719	7.69	6.46
BNGLD SH	3930358	4509864	1571570	1600346	1.83	4293.285	4619.711	4590.397	4538.641	5.71	5.8
MEXICO	3541437	3803559	1160435	1209622	4.24	3614.544	3866.673	3870.086	3852.745	6.59	4.92
INDIA	3111765	3316037	1293197	1206632	-6.69	3256.96	3336.496	3266.427	3229.472	-0.84	4.13
CAMBOD	2222157	2592322	815539	874632	7.25	2388.229	2631.61	2621.626	2651.415	11.02	3.39
HONDURA	2413791	2615445	776160	712237	-8.24	2533.786	2600.652	2583.248	2551.521	0.7	3.26
SALVADR	1638350	1738496	521677	548793	5.2	1730.678	1754.157	1764.241	1765.612	2.02	2.26
PAKISTN	1492502	1654894	514985	421458	-18.16	1608.323	1645.964	1596.068	1561.367	-2.92	1.99
SRI LKA	1223656	1399572	463167	550054	18.76	1258.37	1446.373	1467.863	1486.458	18.13	1.9
NICARAG	1017483	1356920	373059	457121	22.53	1086.682	1427.628	1432.921	1440.982	32.6	1.84
GUATMAL	1152427	1321352	406639	371734	-8.58	1187.977	1321.571	1300.789	1286.447	8.29	1.64
PHIL R	1017624	1179988	389134	382753	-1.64	1083.75	1186.723	1168.849	1173.607	8.29	1.5
THAILND	1304978	1186908	401965	354344	-11.85	1299.329	1165.139	1142.35	1139.287	-12.32	1.46
ITALY	915208	1101142	294715	325454	10.43	959.769	1117.45	1124.9	1131.881	17.93	1.45
JORDAN	806439	895546	261888	306400	17	814.944	932.635	933.995	940.058	15.35	1.2
EGYPT	836760	902786	287988	280478	-2.61	859.543	923.801	909.602	895.276	4.16	1.14
HAITI	517487	701395	204024	202536	-0.73	600.86	697.733	692.997	699.908	16.48	0.89
PERU	662872	713768	256111	205694	-19.69	707.492	705.441	689.216	663.352	-6.24	0.85
DOM REP	625840	653696	185704	182678	-1.63	634.786	657.985	653.395	650.67	2.5	0.83
CANADA	501524	506062	169736	169361	-0.22	504.852	510.322	508.448	505.687	0.17	0.65
MALAYSA	450415	505424	149598	141011	-5.74	466.626	509.682	502.839	496.837	6.47	0.63

CHINA T	469367	435997	147397	136317	-7.52	471.289	430.882	427.728	424.917	-9.84	0.54
TURKEY	301140	333636	105662	138409	30.99	308.884	347.826	355.305	366.383	18.61	0.47
LESOTHO	280754	315323	89766	91807	2.27	289.47	328.623	319.284	317.364	9.64	0.41
KENYA	201602	260588	65697	77365	17.76	217.505	263.924	268.712	272.257	25.17	0.35
KOR REP	257963	243252	62616	57988	-7.39	252.274	242.652	241.021	238.624	-5.41	0.3
COLOMB	257771	223138	75334	70332	-6.64	264.469	220.549	219.554	218.136	-17.52	0.28
MAURIT	119654	156768	39062	53414	36.74	124.183	165.07	165.399	171.12	37.8	0.22
C RICA	168420	167472	51702	47209	-8.69	163.18	169.932	168.357	162.979	-0.12	0.21
HG KONG	181503	161693	55146	45155	-18.12	185.373	161.732	156.42	151.702	-18.16	0.19
FRANCE	124164	145266	46946	49199	4.8	134.191	149.923	149.251	147.519	9.93	0.19
ROMANIA	78068	109558	26628	37532	40.95	82.978	116.533	117.944	120.462	45.17	0.15
PORTUGL	74055	95226	27743	36589	31.89	78.875	101.673	103.638	104.072	31.95	0.13
ISRAEL	99376	95652	32316	30926	-4.3	96.135	96.912	93.707	94.262	-1.95	0.12
U KING	72066	84283	17931	24089	34.34	74.556	87.487	89.674	90.441	21.31	0.12
MOROC	61688	82067	27354	35274	28.95	69.785	86.653	87.674	89.987	28.95	0.11
BAHRAIN	82902	82849	30000	37058	23.53	83.579	83.301	87.629	89.906	7.57	0.11
SWAZLND	93488	76883	26794	16918	-36.86	89.529	71.499	68.598	67.007	-25.16	0.09
MACAU	84227	56078	19771	16821	-14.92	73.797	55.103	52.468	53.128	-28.01	0.07
BULGAR	28253	45687	10700	17684	65.26	32.559	50.411	51.568	52.671	61.77	0.07
MADAGAS	54208	38731	8406	10490	24.8	29.858	41.149	41.991	40.816	36.7	0.05
SINGAPR	47177	32687	10547	7324	-30.56	43.393	31.064	30.692	29.464	-32.1	0.04
LAOS	33426	34508	10755	3801	-64.66	37.447	31.043	28.026	27.554	-26.42	0.04
ARAB EM	32920	27058	10594	7233	-31.72	29.844	25.188	23.446	23.697	-20.6	0.03
NEPAL	16631	19634	4478	4858	8.5	15.661	19.768	19.999	20.015	27.8	0.03
MALAWI	10389	13487	3518	2571	-26.91	10.73	13.366	13.002	12.541	16.88	0.02
ETHIOP	6567	10004	2930	3679	25.54	7.591	10.642	10.35	10.752	41.65	0.01
TURKMEN	8986	8795	2536	1500	-40.85	7.709	8.398	7.736	7.759	0.65	0.01
ECUADOR	7829	7797	2540	1588	-37.48	8.02	7.515	7.36	6.845	-14.65	0.01
TNZANIA	1913	5290	1048	2410	129.92	2.937	5.998	6.62	6.652	126.51	0.01

Fuente: Office of Textiles and Apparel - OTEXA

Elaboración: Propia

Aspectos que incentiven y desincentiven la integración de las micro y pequeñas empresas - MYPE.

CUARTA PREGUNTA

¿Qué características considera usted, debería tener el representante de las MYPE condicionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gambia a fin de negociar la reducción de los aranceles de los fletes marítimos desde el Puerto de los Estados Unidos de Norteamérica?

Características que el representante de las MYPE debe tener para negociar el precio de los fletes ante las agencias navieras y operadores logísticos.

Anexo 2 – Validación del cuestionario de preguntas abiertas

QUINTA PREGUNTA

PRIMERA PREGUNTA

¿Qué condiciones deben de cumplirse para integrar a las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra que realizan su actividad comercial desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?

Condiciones que deben darse para que las MYPE confeccionistas logren integrarse.

SEXTA PREGUNTA

SEGUNDA PREGUNTA

¿Qué condiciones deberían de darse para que las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra integradas, tengan un efecto de presión frente a los operadores logísticos y a las agencias navieras generales, a fin de lograr reducir los precios de los fletes marítimos de exportación desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?

Consideraciones para que las MYPE integradas logren bajos fletes (ante las agencias navieras y operadores logísticos).

SEPTIMA PREGUNTA

TERCERA PREGUNTA

¿Podría indicar 5 aspectos que incentiven la integración de las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra y 5 aspectos que desincentiven la integración de las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra?

Aspectos que incentiven y desincentiven la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE.

CUARTA PREGUNTA

¿Qué características considera usted, debería tener el representante de las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra a fin de negociar la reducción de los precios de los fletes marítimos desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?

Características que el representante de las MYPE debe tener para negociar el precio de los fletes ante las agencias navieras y operadores logísticos.

QUINTA PREGUNTA

¿Considera usted que la demanda actual de confecciones de prendas de vestir del mercado estadounidense favorecería la reducción del precio de los fletes marítimos de exportación desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica sin que exista una integración entre las MYPE?

¿La demanda de confecciones actual de USA favorece la reducción del precio de los fletes sin que exista una integración entre las MYPE?

SEXTA PREGUNTA

¿Qué condiciones considera usted deberían darse para que la integración de las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra puedan beneficiarse con bajos precios en los fletes de exportación a pesar de que la demanda en los Estados Unidos de Norteamérica disminuya por coyunturas económicas?

Condiciones que deben darse para que el precio de los fletes se mantenga a pesar de la reducción de la demanda hacia USA.

SEPTIMA PREGUNTA

¿Considera usted que es necesario el aumento del número de naves que atienden la costa oeste de América del Sur para lograr precios bajos en los fletes de exportación desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?

¿Es necesario el aumento del número de naves en la costa oeste de América Sur para que los precios de los fletes bajen?

OCTAVA PREGUNTA

¿De qué manera la reducción de los costos fijos en las agencias navieras generales cuyas naves ofrecen el servicio de transporte, desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica podría incrementar la competitividad entre las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra?

¿La reducción de los costos fijos en las agencias navieras generales con servicio Perú - EEUU ayudará a las MYPE en su competitividad?

NOVENA PREGUNTA

¿De qué manera la reducción de los costos fijos en los operadores logísticos cuyas naves ofrecen el servicio de transporte, desde el Perú hacia los Estados Unidos de

Norteamérica podría incrementar la competitividad entre las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra?

¿La reducción de los costos fijos en los operadores logísticos con servicio Perú - EEUU ayudará a las MYPE en su competitividad?

PRIMERA PREGUNTA

¿Qué condiciones deben de cumplirse para integrar a las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra que realizan su actividad en el Perú?

DÉCIMA PREGUNTA

¿Considera usted que la integración de las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitiría obtener poder de negociación ante las agencias navieras generales?

¿La integración de las MYPE les dará poder de negociación ante las agencias navieras generales?

SEGUNDA PREGUNTA

¿Qué condiciones deberían de darse para que las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra integradas, tengan un mayor poder de negociación ante los operadores logísticos?

ONCEAVA PREGUNTA

¿Considera usted que la integración de las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitiría obtener poder de negociación ante los operadores logísticos?

¿La integración de las MYPE les dará poder de negociación ante los operadores logísticos?

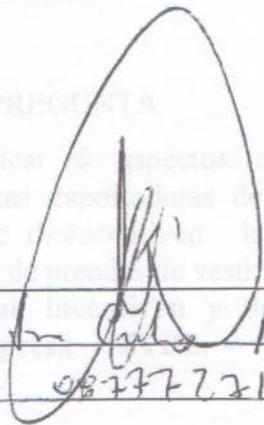
TERCERA PREGUNTA

¿Podría indicar los aspectos que incentiven la integración de las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra y los aspectos que desincentiven la integración de las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra?

Firma

Nombre

DNI



08777221

CUARTA PREGUNTA

¿Qué características considera usted, debería tener el representante de las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra a fin de negociar la reducción de los precios de los fletes marítimos desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?

Características que el representante de las MYPE debe tener para negociar el precio de los fletes ante las agencias navieras y operadores logísticos.

Anexo 2 – Validación del cuestionario de preguntas abiertas.

PRIMERA PREGUNTA

¿Qué condiciones deben de cumplirse para integrar a las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra que realizan su actividad comercial desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?

Condiciones que deben darse para que las MYPE confeccionistas logren integrarse.

SEGUNDA PREGUNTA

¿Qué condiciones deberían de darse para que las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra integradas, tengan un efecto de presión frente a los operadores logísticos y a las agencias navieras generales, a fin de lograr reducir los precios de los fletes marítimos de exportación desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?

Consideraciones para que las MYPE integradas logren bajos fletes (ante las agencias navieras y operadores logísticos).

TERCERA PREGUNTA

¿Podría indicar 5 aspectos que incentiven la integración de las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra y 5 aspectos que desincentiven la integración de las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra?

Aspectos que incentiven y desincentiven la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE.

CUARTA PREGUNTA

¿Qué características considera usted, debería tener el representante de las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra a fin de negociar la reducción de los precios de los fletes marítimos desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?

Características que el representante de las MYPE debe tener para negociar el precio de los fletes ante las agencias navieras y operadores logísticos.

QUINTA PREGUNTA

¿Considera usted que la demanda actual de confecciones de prendas de vestir del mercado estadounidense favorecería la reducción del precio de los fletes marítimos de exportación desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica sin que exista una integración entre las MYPE?

¿La demanda de confecciones actual de USA favorece la reducción del precio de los fletes sin que exista una integración entre las MYPE?

SEXTA PREGUNTA

¿Qué condiciones considera usted deberían darse para que la integración de las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra puedan beneficiarse con bajos precios en los fletes de exportación a pesar de que la demanda en los Estados Unidos de Norteamérica disminuya por coyunturas económicas?

Condiciones que deben darse para que el precio de los fletes se mantenga a pesar de la reducción de la demanda hacia USA.

SEPTIMA PREGUNTA

¿Considera usted que es necesario el aumento del número de naves que atienden la costa oeste de América del Sur para lograr precios bajos en los fletes de exportación desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?

¿Es necesario el aumento del número de naves en la costa oeste de América Sur para que los precios de los fletes bajen?

OCTAVA PREGUNTA

¿De qué manera la reducción de los costos fijos en las agencias navieras generales cuyas naves ofrecen el servicio de transporte, desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica podría incrementar la competitividad entre las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra?

¿La reducción de los costos fijos en las agencias navieras generales con servicio Perú - EEUU ayudará a las MYPE en su competitividad?

NOVENA PREGUNTA

¿De qué manera la reducción de los costos fijos en los operadores logísticos cuyas naves ofrecen el servicio de transporte, desde el Perú hacia los Estados Unidos de

Norteamérica podría incrementar la competitividad entre las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra?

¿La reducción de los costos fijos en los operadores logísticos con servicio Perú - EEUU ayudará a las MYPE en su competitividad?

DÉCIMA PREGUNTA

¿Considera usted que la integración de las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitiría obtener poder de negociación ante las agencias navieras generales?

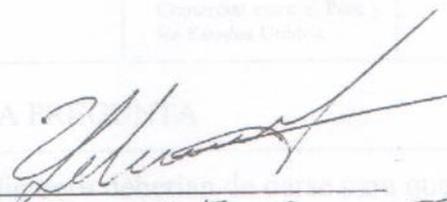
¿La integración de las MYPE les dará poder de negociación ante las agencias navieras generales?

ONCEAVA PREGUNTA

¿Considera usted que la integración de las MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitiría obtener poder de negociación ante los operadores logísticos?

¿La integración de las MYPE les dará poder de negociación ante los operadores logísticos?

SEGUNDA PARTE

Firma 
 Nombre Jyns J Fco Ordóñez Torres
 DNI 09536746

Consideraciones para que las MYPE integradas logren bajo costo (por la naviera y operador logístico)

GAMARRA	ADPEX	APACOT	MAPISA
Regularizar para tener un precio de equilibrio que los permita trabajar a largo plazo	Desarrollar una estrategia de negocios	Impulsar de los export y mejorar negocios MYPE integrados del grupo	Crear que los costos de operación sean bajos
Controlar los operadores que los agencias de los servicios de intermediación	Las actividades de gobierno corporativo	Crear los canales de comercialización con nuevas áreas de trabajo, nuevos planes y nuevos mercados	Crear que los costos de operación sean bajos
Relaciones del grupo de trabajo	El desarrollo de los negocios	El desarrollo de los negocios	El desarrollo de los negocios

TERCERA PREGUNTA **Anexo 3 – Cuestionario de preguntas abiertas**

PRIMERA PREGUNTA

¿Qué condiciones deben de cumplirse para integrar a las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra que realizan su actividad comercial desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?

Condiciones que deben darse para que las MYPE confeccionistas logren integrarse

GAMARRA	ADEX	APACIT	MAERSK
<ul style="list-style-type: none"> - Compartir una sola visión respecto a la distribución física internacional por vía marítima. - Alta demanda en el mercado extranjero. - Confianza entre los miembros del gremio. - Escapar de situaciones políticas adversas. - Obtener fletes más competitivos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Uniformizar sus conocimientos respecto a la distribución física internacional por vía marítima. - El potencial del rubro confecciones de punto luego de la firma del TLC con Estados Unidos. - Que las micro y pequeña empresa – MYPE vean al TLC con Estados Unidos en términos de un gran mercado regional. - Factibilidad de establecer sucursales en Estados Unidos como consecuencia del Acuerdo Comercial entre el Perú y los Estados Unidos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Factibilidad de tener poder de negociación. - Salvaguardar sus propios intereses. - Factibilidad de competir eficientemente con exportadores extranjeros que venden sus mercancías al mismo país. - Controlar la oferta de confecciones de punto con mayor facilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar los costos que les representen una ventaja competitiva frente a los exportadores extranjeros en mercados exportadores distintos. - Beneficios que les genera el análisis de los costos de distribución física internacional. - Utilizar los servicios de un menor número de agencias navieras.

SEGUNDA PREGUNTA

¿Qué condiciones deberían de darse para que las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra integradas, tengan un efecto de presión frente a los operadores logísticos y a las agencias navieras generales, a fin de lograr reducir los precios de los fletes marítimos de exportación desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?

Consideraciones para que las MYPE integradas logren bajo flete (ante la naviera y operador logístico)

GAMARRA	ADEX	APACIT	MAERSK
<ul style="list-style-type: none"> - Organizarse para lograr un punto de equilibrio que les permita reducir pérdidas. - Controlar sus operaciones que les ayuden a cumplir sus objetivos en el mercado estadounidense. - Volatilidad del tipo de cambio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollar una cultura exportadora. - Especializarse en la exportación de confecciones. - Las instituciones gubernamentales se preocupan en facilitar el comercio exterior peruano que contribuyan a la generación de empleo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Inquietud de las micro y pequeña empresa – MYPE integrantes del gremio. - Expansión de las ventas en los Estados Unidos. - Cuando los costos al comercio internacional son móviles (libre flujo de bienes, materias primas y bienes de capital). - Obtención de más clientes importadores en Estados Unidos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Luego que las micro y pequeña empresa – MYPE obtenga costos productivos bajos. - Incentivos gubernamentales de facilidades tributarias hacia las agencias navieras.

TERCERA PREGUNTA

¿Podría indicar 5 aspectos que incentiven la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra y 5 aspectos que desincentiven la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto?

Mencionar 5 aspectos que incentiven y desincentiven la integración

GAMARRA	ADEX	APACIT	MAERSK
A. FAVORABLES	A. FAVORABLES	A. FAVORABLES	A. FAVORABLES
<ul style="list-style-type: none"> - Dominio de habilidades para manejar la documentación que se genera en la exportación - Desarrollar tácticas específicas. - Contar con empresas sólidas. - Mayor producción de productos manufacturados - Intereses comunes 	<ul style="list-style-type: none"> - Utilizar planes de acción estandarizados. - Integración económica entre el Perú y los Estados Unidos permite la nacionalización de las confecciones sin discriminación arancelaria. - El MINCETUR y PRODUCE incentivan la creación de gremios que potencien las exportaciones peruanas a fin de adquirir divisas y lograr crecimiento económico. - Que el gobierno de menos incentivos a los exportadores para que aumenten las exportaciones. - Rápido crecimiento de las micro y pequeña empresa – MYPE. 	<ul style="list-style-type: none"> - Compromiso. - Uso de bancos de inversión y bolsa de valores. - Identificar nuevos nichos de mercado - Proximidad geográfica con Estados Unidos - Delegación de responsabilidades entre las micro y pequeña empresa – MYPE. 	<ul style="list-style-type: none"> - Implementar estrategias eficaces - Precio de fletes altos - Estabilidad económica similar entre las micro y pequeña empresa – MYPE. - Política de apertura económica peruana - Fácil acceso a prestamos bancarios con intereses adecuados.
A. DESFAVORABLES	A. DESFAVORABLES	A. DESFAVORABLES	A. DESFAVORABLES
<ul style="list-style-type: none"> - Carencia de habilidades para manejar la documentación que se genera en la exportación. - Desarrollar tácticas generales. - No se cuenta con empresas sólidas. - Menor producción de productos manufacturados. - Desigual capacidad productiva. 	<ul style="list-style-type: none"> - La obtención de resultados es a plazo (06 años). - Falta de calidad en la gestión de las empresas. - El Banco Central de Reserva compra gran cantidad de dólares para evitar la caída de esta moneda. - Ineficiencia de los empleados de las micro y pequeña empresa – MYPE. - Investigar el mercado de destino. 	<ul style="list-style-type: none"> - México es considerado cada vez más como un mercado para las importaciones Estadounidenses. - En general las empresas Estadounidenses no han excluido del negocio a las empresas mexicanas y canadienses. - Grado de incertidumbre entre las micro y pequeña empresa – MYPE. - Idioma distinto al de Estados Unidos. - Influencia externa por parte de las grandes empresas peruanas exportadoras de confecciones. 	<ul style="list-style-type: none"> - Muchas veces la empresa no tiene destreza para el manejo interno de sus funciones. - Precio de fletes bajos. - Mayor remuneración para los empleados de las micro y pequeña empresa – MYPE. - Carencia de enfoque global entres las micro y pequeña empresa – MYPE exportadores. - Divergencia de los costos de oportunidad entre los sectores productivos peruanos.

CUARTA PREGUNTA

¿Qué características considera usted debería tener el representante de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra a fin de negociar la reducción de los precios de los fletes marítimos desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?

Características que el representante de las MYPE debe tener para negociar el precio de los fletes ante las agencias navieras y operadores logísticos

GAMARRA	ADEX	APACIT	MAERSK
<ul style="list-style-type: none"> - Poseer una red de contactos. - Tener influencias sobre los empresarios micro y pequeña empresa – MYPE. - Poseer conducta proactiva y creativa. - Leal y sincero. - Pasión por nuevos restos. - Dar el ejemplo. - Conocer sus debilidades. - Conocer sus fortalezas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Saber desarrollar los indicadores necesarios que permitan estandarizar a las micro y pequeña empresa – MYPE. - Presentar resultados positivos. - Ser confiable. - Empatía. - Fomente la colaboración (sinergia). - Saber afrontar desafíos. - Cree oportunidades. 	<ul style="list-style-type: none"> - Saber transmitir la información a las micro y pequeña empresa – MYPE asociadas. - Brindar información oportuna para todas las micro y pequeña empresa – MYPE a fin de tomar decisiones. - Que encauce los cambios en la organización. - Que construya excelentes relaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> - Darles a conocer el rendimiento de su gestión. - Dar información precisa. - Ser estrategia con énfasis en resultados. - Fácil adaptación al cambio. - Saber tomar importantes decisiones. - Saber delegar responsabilidades.

QUINTA PREGUNTA

¿Considera usted que la demanda actual de confecciones de prendas de vestir del mercado estadounidense favorecería la reducción del precio de los fletes marítimos de exportación desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica sin que exista una integración entre las micro y pequeña empresa – MYPE?

¿La demanda de confecciones actual de USA favorece la reducción del precio de los fletes sin que exista una integración entre las MYPE?

GAMARRA	ADEX	APACIT	MAERSK
<ul style="list-style-type: none"> - Si debería de favorecer la reducción del flete internacional marítimo pues Estados Unidos es el importador número uno de prendas de vestir de punto. 	<ul style="list-style-type: none"> - La demanda actual de confecciones por parte de Estados Unidos si es un factor coadyuvante para la reducción de los fletes contribuyendo al servicio de transporte marítimo que se realiza en conjunto hacia otros mercados. 	<ul style="list-style-type: none"> - No favorece la reducción del flete marítimo, si las micro y pequeña empresa – MYPE no están integradas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Si las micro y pequeña empresa – MYPE no se integran; las variables como gastos portuarios, valor del petróleo y flujo comercial de naves, tendrían mayor fuerza sobre los precios del flete. No habiendo beneficios si las micro y pequeña empresa – MYPE no se integran.

SEXTA PREGUNTA

¿Qué condiciones considera usted deberían darse para que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra puedan beneficiarse con bajos precios en los fletes de exportación a pesar de que la demanda en los Estados Unidos de Norteamérica disminuya por coyunturas económicas?

Condiciones que deben darse para que el precio de los fletes se mantenga a pesar de la reducción de la demanda hacia USA

GAMARRA	ADEX	APACIT	MAERSK
<ul style="list-style-type: none"> - Las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras deben especializarse en la distribución física internacional a fin de contrarrestar los efectos negativos que se originen de la reducción de la demanda en los Estados Unidos de Norteamérica. 	<ul style="list-style-type: none"> - Las condiciones estarán dadas por la oferta y demanda de los servicios de transporte marítimo internacional generadas por las empresas peruanas exportadoras e importadoras y además de las empresas extranjeras que desarrollan operaciones comerciales en el exterior. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los que toman la decisión final son las agencias navieras y estas se caracterizan por no sacrificar sus márgenes de ganancia cuando condiciones externas no se les presenta favorable. Es decir, intentan transferir estos costos a los clientes finales que son los exportadores o importadores. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los países de la costa oeste de América del Sur deben mantener el flujo de exportaciones hacia los países asiáticos; ya que, las rutas marítimas comerciales son fijas y estas tiene como punto de conexión a los Estados Unidos de Norteamérica.

SEPTIMA PREGUNTA

¿Considera usted que es necesario el aumento del número de naves que atienden la costa oeste de América del Sur para lograr precios bajos en los fletes de exportación desde el Perú hacia los Estados Unidos de Norteamérica?

¿Es necesario el aumento del número de naves en la costa oeste de América Sur para que los precios de los fletes bajen?

GAMARRA	ADEX	APACIT	MAERSK
<ul style="list-style-type: none"> - Necesitamos reducir los fletes del transporte internacional. Para ello se requiere de mayor competencia entre agencias navieras generales. 	<ul style="list-style-type: none"> - El mayor servicio de naves dependerá del incremento del flujo comercial entre los países que limitan con el Océano Pacífico en América del Sur hacia otras naciones. 	<ul style="list-style-type: none"> - Para que exista mayor número de naves que atiendan la costa oeste de América del Sur es necesario que se desarrollen plataformas logísticas marítimas, aéreas y terrestres. 	<ul style="list-style-type: none"> - Por su puesto que si. Sin embargo, para atraer a un mayor número de naves implica que los puertos del Paita, Salaverry, Matarani e Ilo en el Perú se desarrollen; así también el puerto de Bolívar en Ecuador y el puerto de Antofagasta y Arica en Chile.

OCTAVA PREGUNTA

¿De qué manera la reducción de los costos fijos en las agencias navieras generales cuyas naves ofrecen el servicio de transporte, desde el Perú hasta los Estados Unidos de Norteamérica podría incrementar la competitividad entre las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra?

¿La reducción de los costos fijos en las agencias navieras generales con servicio Perú - EEUU ayudará a las MYPE en su competitividad?

GAMARRA	ADEX	APACIT	MAERSK
- Sean costos fijos o no, las agencias navieras generales siempre buscan lograr su mayor provecho; sacrificando en menor medida la utilización o desgaste de sus naves.	- En realidad se debe lograr la reducción de los costos fijos y variables que les permitan obtener utilidades moderadas a las agencias navieras sin perjudicar a las micro y pequeña empresa – MYPE exportadoras.	- Existen grupos de interés en los puertos y en las agencias navieras generales que buscan artificios para justificar sus tarifas que finalmente perjudican a los exportadores.	- Los costos fijos no son el problema, sino los costos variables como el precio del combustible, peak season, gastos de desestiba, descarga y manipuleo en el puerto.

NOVENA PREGUNTA

¿De qué manera la reducción de los costos fijos en los operadores logísticos cuyas naves ofrecen el servicio de transporte, desde el Perú hasta los Estados Unidos de Norteamérica podría incrementar la competitividad entre las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra?

¿La reducción de los costos fijos en los operadores logísticos con servicio Perú - EEUU ayudará a las MYPE en su competitividad?

GAMARRA	ADEX	APACIT	MAERSK
- Es difícil de determinarlo porque estas empresas se han ganado la reputación de mentir a los exportadores sobre los procesos de distribución física internacional. Abusan de nuestro desconocimiento con el propósito de ganar más clientes y competir entre ellos (operadores logísticos).	- Los operadores logísticos juegan un rol de intermediarios en la cadena de suministro. Por lo tanto contribuyen a encarecer el servicio de distribución física internacional.	- No lo considero así; ya que, los cobros que realizan los operadores logísticos son mínimos cuando se trata de exportaciones.	- Podría ser posible debido a la especialización que ciertos operadores logísticos poseen en función a cada puerto de origen y puerto de destino.

DÉCIMA PREGUNTA

¿Considera usted que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitiría obtener poder de negociación ante las agencias navieras generales?

¿La integración de las MYPE les dará poder de negociación ante las agencias navieras generales?

GAMARRA	ADEX	APACIT	MAERSK
<p>- Si es posible. Siempre y cuando demos verdadera integración como un solo bloque. Además, somos el emporio comercial más grande del Perú por lo que trabajando en conjunto obligaríamos a las agencias navieras a reducir sus fletes.</p>	<p>- Estaríamos ante dos stakeholders cuyos intereses son opuestos. Este juego de poder al principio podría ocasionar que cientos de exportadores incumplan con el envío de sus mercancías a los clientes como consecuencia de no llegar a acuerdos con las navieras. Pero a mediano y largo plazo los resultados serían muy beneficiosos para los exportadores. No sólo de confecciones sino que también de cualquier otro rubro económico.</p>	<p>- La competencia entre las agencias navieras es feroz. Pero, si este nuevo gremio logra estar bien organizado y agrupado, la demanda de fletes marítimos se canalizaría hacia ciertas agencias navieras generales.</p>	<p>- Dudo que se logre tal poder de presión ante las agencias navieras; puesto que, los conceptos que cobramos son fluctuantes y el sector exportador peruano es muy pequeño en comparación al de los demás países sudamericanos limítrofes con el Océano Pacífico. Aunque no descarto que sea viable; ya que, las exportaciones de confecciones están creciendo.</p>

ONCEAVA PREGUNTA

¿Considera usted que la integración de las micro y pequeña empresa – MYPE confeccionistas exportadoras de prendas de vestir de punto de Gamarra les permitiría obtener poder de negociación ante los operadores logísticos?

¿La integración de las MYPE les dará poder de negociación ante los operadores logísticos?

GAMARRA	ADEX	APACIT	MAERSK
<p>- Si doblegamos a las agencias navieras entonces también lo lograremos con los operadores logísticos.</p>	<p>- El gremio de los operadores logísticos está dando señales de verse debilitado como consecuencia del gran número de operadores que existen en el mercado peruano cuya única finalidad es hacer dinero a corto plazo.</p>	<p>- Es difícil que lo logren pues cada operador logístico incurre en distintos costos y gastos; además que el comercio internacional es tan cambiante que las tarifas suben o bajan, se crean y suprimen conceptos de cobro a los exportadores.</p>	<p>- Los operadores logísticos están desintegrados como consecuencia de la fuerte competencia existente entre ellos y de su cultura que consiste en obtener provecho del otro.</p>