



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**EL MODELO CLÚSTER COMO INCENTIVO AL COMERCIO
EXTERIOR DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL
POLÍGONO INDUSTRIAL DE LAS LOMAS DE CARABAYLLO**

PRESENTADA POR

KELLY FABIOLA ANDRADE VILLALTA

KHIMBERLY ISSAMAR RENGIFO DEL CASTILLO

ASESORA

MIRIAN PATRICIA LÓPEZ MOSCOL

TESIS

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

LIMA – PERÚ

2019



CC BY-NC-SA

Reconocimiento – No comercial – Compartir igual

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

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



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**EL MODELO CLÚSTER COMO INCENTIVO AL COMERCIO
EXTERIOR DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL
POLÍGONO INDUSTRIAL DE LAS LOMAS DE CARABAYLLO**

PARA OPTAR

EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES

PRESENTADO POR:

ANDRADE VILLALTA KELLY FABIOLA
RENGIFO DEL CASTILLO KHIMBERLY ISSAMAR

ASESORA:

Mag. MIRIAN PATRICIA LOPEZ MOSCOL

Lima, Perú

2019

DEDICATORIA

A Dios ya que nos permite poder culminar nuestras metas con satisfacción.

A nuestros familiares que representan un gran apoyo para nosotras pues nos dedican su tiempo y amor.

AGRADECIMIENTO

Nuestros agradecimientos van dirigidos en primer lugar a Dios y a nuestros padres, ya que gracias a ellos podemos culminar esta etapa universitaria con muchos logros y con nuevas visiones para nuestra vida.

También agradecemos a la profesora Noemí Quintana, pues ella nos orientó y absolvió gran parte de nuestras dudas con paciencia y dedicación.

Y finalmente, y no menos importante, a los empresarios pertenecientes de APYMI (Asociación de pequeños y medianos industriales), también a nuestros entrevistados como el presidente de APYMI, el director del área de desarrollo económico local y empleo del centro de investigación social “Alternativa” y al asesor institucional de las pequeñas y medianas empresas de ADEX, quienes nos proporcionaron la información necesaria para desarrollar la presente investigación.

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTO.....	ii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
INTRODUCCION.....	x
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO.....	1
1.1 Antecedentes.....	1
1.2 Bases teóricas.....	4
1.2.1 Relación entre un polígono industrial y un clúster.....	4
1.2.2 Características e importancia de las pequeñas y medianas empresas peruanas.....	6
1.2.3 Importancia de la inclusión de las pequeñas y medianas empresas en el comercio exterior.....	7
1.2.4 El modelo clúster y la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas.....	8
1.2.4.1 Ventajas y desventajas de las empresas al ubicarse en un clúster.....	9
1.2.4.2 Modelo de clúster industrial en el Perú.....	11
1.2.4.3 Modelo de clúster industrial internacional.....	13

1.2.4.4 Reglamento de apoyo a clúster	14
1.2.5 Polígono industrial de las Lomas de Carabaylo	15
1.3 Definición de términos básicos	17
CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	19
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	21
3.1 Diseño metodológico	21
3.2 Procedimiento de muestreo.....	21
3.3 Instrumentación	24
CAPÍTULO IV: RESULTADOS.....	27
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN	35
ANEXOS	47

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Clasificación de las Pequeñas y Medianas Empresas	6
Tabla 2	El clúster y sus ventajas y desventajas	9
Tabla 3	Operacionalización de la variable clúster	21
Tabla 4	Jueces expertos	26

INDICE DE FIGURAS

Figura N°1.	Plano de complejos del Polígono industrial.	16
Figura No 2.	Método estadístico Alpha de Cronbach	27
Figura N°3	Opinión sobre si pertenecer al polígono industrial disminuirá costos logísticos.	29
Figura N°4	Opinión sobre si el polígono industrial ayudará a mejorar la comercialización de productos.	30
Figura N°5	Opinión sobre la importancia de hacer asociatividad.	31
Figura N°6	Interés en pertenecer al programa Marca Perú	33
Figura N°7	Opinión sobre la importancia del estado	34

RESUMEN

La presente investigación tiene objetivo general y tres objetivos específicos, como objetivo general: Identificar de qué manera el modelo clúster incentiva el comercio exterior a las pequeñas y medianas empresas del polígono industrial de las Lomas de Carabayllo y como objetivos específicos: Determinar cómo influye la asociatividad de las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el comercio exterior, describir cómo influye la competitividad de las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el comercio exterior e indicar cómo influye el reglamento gubernamental en las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el modelo clúster.

La metodología es de tipo aplicada, con enfoque mixto, pues se utilizó instrumentos cualitativos y cuantitativo. De igual modo, tiene un alcance descriptivo y se usó un diseño no experimental.

Los resultados fueron concordantes respecto a los objetivos presentados, los resultados si responden los objetivos planteados.

En las conclusiones se ha encontrado que el polígono industrial de Lomas de Carabayllo, podría ser un plan piloto exitoso, siempre y cuando se reciba la capacitación necesaria para estas empresas, además de ello se necesita que estas empresas trabajen en asociatividad y que conformen clusters, para lograr un mejor producto, mejorar la tecnología que usan, ampliar la oferta exportable y así mejorar su sostenibilidad.

ABSTRACT

This research has a general objective and three specific objectives, as a general objective: Identify how the cluster model encourages foreign trade to small and medium enterprises in the industrial estate of Lomas de Carabayllo and as specific objectives: Determine how associativity influences of small and medium enterprises to develop in foreign trade, describe how the competitiveness of small and medium enterprises to develop in foreign trade influences and indicate how the government regulation influences small and medium enterprises to develop in the cluster model.

The methodology is applied, with a mixed approach, since qualitative and quantitative instruments were used. Similarly, it has a descriptive scope and a non-experimental design was used.

The results were consistent with the objectives presented, the results if they meet the objectives

In the conclusions it has been found that the industrial estate of Lomas de Carabayllo, could be a successful pilot plan, as long as the necessary training is received for these companies, in addition to this it is necessary that these companies work in associativity and that form clusters, to achieve a better product, improve the technology they use, expand the exportable supply and thus improve their sustainability.

INTRODUCCIÓN

De acuerdo a la definición de Porter, M. (1998), los clústers son grupos de empresas y organismos pertenecientes a una actividad en concreto, y están unidos para aumentar la productividad de las empresas e incentivar la innovación empresarial. Los clusters agrupan una amplia gama de industrias y entidades relacionadas que son importantes para competir. Muchos clusters incluyen organismos gubernamentales, universidades, institutos, centros de estudio, proveedores de capacitaciones y asociaciones del comercio que aportan con entrenamiento, educación, información e investigación. Además de ello, indicó que un clúster es una manera de optimizar y organizar una cadena de valor, y que ésta permite que cada miembro sea beneficiado como si trabajara a gran escala, pero sin sacrificar su flexibilidad.

La presente investigación localizada en el Polígono industrial de las Lomas de Carabayllo, servirá de referencia para lograr la inclusión de las empresas de la asociación de pequeños y medianos industriales (APYMI) al comercio exterior, conformado por clusters que incrementen la producción y optimización de recursos.

Al mencionar el término de polígono industrial en esta investigación, es para reflejar como la sinergia de las empresas, a través de estrategias logran formar

clusters y estos puedan servir para que, en una planeación estratégica, logre que los empresarios se desarrollen en el comercio exterior.

Los polígonos industriales es un tema poco explorado dentro de Perú y por consiguiente no se ha encontrado estudios que demuestren cómo estos polígonos incentivan el comercio exterior en el ámbito nacional, sin embargo, en el ámbito internacional se encuentra más información. Por ello sería propicio preguntarse: ¿Es importante el Polígono Industrial de Lomas de Carabayllo para incentivar el comercio exterior de las pequeñas y medianas empresas de APYMI?, de ser así ¿Están preparadas estas empresas para aprovechar un Polígono industrial en las Lomas de Carabayllo?, ¿Estarían dispuestas estas empresas, a concentrarse en un solo lugar, compartiendo recursos, conocimientos, procesos, etc.?. Sería importante conocer si están dispuestas a asociarse para conformar clústers y cooperar en la cadena de valor de un producto.

En el ámbito nacional, no es común la asociatividad de las empresas, no se da de manera recurrente, ya que la cultura empresarial es muy reservada, lo cual imposibilita que el sector industrial crezca.

En suma, esta investigación, permitirá estudiar cómo el polígono industrial de las Lomas de Carabayllo, logrará fomentar el comercio exterior de sus pequeñas y medianas empresas miembros, ya que con la poca información de polígonos trabajando como clúster en el país, no se tiene claro el impacto que generaría a nivel de exportación e importación.

El polígono industrial está estratégicamente ubicado ya que cuenta con autopistas como la carretera panamericana norte, Av. Canta Callao, etc., estas vías de transportes conectan al aeropuerto y al puerto.

Por otro lado, a nivel de Lima metropolitana, el sector industrial esta aglomerado en el centro y sur del Departamento de Lima, por tanto, esta investigación además de insertarlos en el comercio exterior, ayudará a generar puestos de trabajo y aprovechar los terrenos diseñados para industrialización en el sector de Lima Norte.

En la presente investigación se tiene el siguiente problema general: ¿De qué manera el modelo clúster incentiva el comercio exterior a las pequeñas y medianas empresas del polígono industrial de las Lomas de Carabayllo? y los siguientes problemas específicos: ¿Cómo influye la asociatividad de las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el comercio exterior?, ¿Cómo influye la competitividad de las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el comercio exterior? y ¿Cómo influye el reglamento gubernamental en las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el modelo clúster?

Asimismo, se consideró como objetivo general: Identificar de qué manera el modelo clúster incentiva el comercio exterior a las pequeñas y medianas empresas del polígono industrial de las Lomas de Carabayllo y como objetivos específicos: Determinar cómo influye la asociatividad de las pequeñas y

medianas empresas para desarrollarse en el comercio exterior, describir cómo influye la competitividad de las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el comercio exterior e indicar cómo influye el reglamento gubernamental en las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el modelo clúster.

Por otro lado, se desarrolló la siguiente hipótesis general: El modelo clúster incentiva el comercio exterior a las pequeñas y medianas empresas, pues aumenta la productividad, disminuye costos y mejora la competitividad; las cuales son características fundamentales para la internacionalización de la misma.

Esta investigación servirá para que las pequeñas y medianas empresas se desarrollen en el ámbito del comercio exterior de manera competitiva, y así hacer que el país se desarrolle bajo ventajas viables a la industrialización. Además, esta investigación será una puerta de información útil para el empresario, en donde se dará a conocer los beneficios de participar en un clúster industrial y sobre las ventajas logísticas que esta ofrece.

La investigación de las pequeñas y medianas empresas de las Lomas de Carabayllo, se da a razón de que no existe impulso en Lima Norte para los empresarios en la inclusión del comercio internacional. Es por ello, que autoridades de la mancomunidad de Lima Norte (unión de 9 Municipalidades distritales de Lima Norte) apoyan el modelo de clúster industrial como un eje impulsor en la economía del sector.

Esta investigación cuenta también con las siguientes viabilidades: Recursos humanos, ya que se cuenta con representantes de las siguientes instituciones: APYMI, Centro de investigación “Alternativa” y PROMPERU quienes están dispuestos a colaborar con la presente investigación; recursos de tiempo, se cuenta con la disponibilidad por parte de las investigadoras, a tiempo parcial para llevar a cabo la investigación; recursos de acceso a la información y conocimientos, se cuenta con el contacto directo del presidente de APYMI, el cual brindará la información de las pequeñas y medianas empresas miembros, así como la participación de las mismas a otros gremios; recursos financieros/económicos, ambas investigadoras cuentan con los medios económicos, para llevar a cabo la investigación.

Inicialmente, el proyecto estaba destinado al estudio del parque industrial, sin embargo, por la coyuntura política económica, fue clasificado como polígono industrial. El proyecto continuó gracias a la gestión de la Municipalidad de Carabayllo y APYMI, que lograron que la Superintendencia Nacional de Bienes Estatales (SBN) transfiera los predios al municipio.

Otra limitante es con los miembros de APYMI, ya que, por lo general, todo empresario es cuidadoso con la información que brindan respecto a su actividad empresarial. Es por ello, que antes de realizar las encuestas se les indicará mediante un documento de confidencialidad, que la presente investigación es netamente académica, y que incluso los ayudará a enfocarse en el mercado internacional.

Asimismo, otra incidencia es que los empresarios no suelen reunirse periódicamente, por tanto, para realizar las encuestas se tomará más tiempo de lo planificado.

La presente investigación es de tipo aplicada, con enfoque mixto, pues se utilizó instrumentos cualitativos y cuantitativo. De igual modo, tiene un alcance descriptivo y se usó un diseño no experimental.

Adicionalmente contiene dos poblaciones:

- Gremios e instituciones vinculados al comercio exterior e industrias y como muestra: APYMI, ADEX y Centro de Investigación Social “Alternativa”.
- Miembros de la asociación de pequeños y medianos industriales del Polígono industrial de las Lomas de Carabayllo que está conformada por 150 empresas y como muestra 35 empresas.

Finalmente, la presente tesis tiene la siguiente estructura: Capítulo I: Marco teórico, Capítulo II: Hipótesis, Capítulo III: Metodología de la investigación, Capítulo IV: Resultados de investigación, Capítulo V: Discusión de resultados, conclusiones, recomendaciones y finalmente anexos.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes

Como parte de antecedente importante, cabe resaltar que según la Resolución N° 005-2018/SBN-DGPE-SDDI (Ver Anexo 8), se aprueba el proyecto del polígono industrial de las Lomas de Carabayllo, asimismo, se aprueba el programa de desarrollo que incluye el cronograma de ejecución de obras. La Municipalidad de Carabayllo indica que el “Proyecto definitivo”, se ejecutara en un plazo de 8 años, el cual inició el 2018 y terminaría el 2025; y que, en relación al cronograma, ésta se divide en Obras de habilitación urbana y en obras de infraestructura.

Como parte de la habilitación urbana, la empresa ENEL acepta la factibilidad de suministrar energía para el Polígono industrial, también se detalla Obras de red de agua, desagüe, planta de tratamiento de aguas residuales, obras de generación de energía bajo el proceso térmico de degradación de una sustancia (llamado también Pirólisis), alumbrado público, pistas, veredas y jardines.

Como parte de Obras de infraestructura, el polígono contará con 210 naves industriales (edificios de uso industrial donde se alberga el proceso de producción y/o almacena bienes industriales), sala de exposición y ventas de productos, centro bancario, patio de comidas, locales para servicios públicos

(Aduanas y SUNARP), centros de salud, playas de estacionamiento y la construcción del instituto de innovación y desarrollo.

El polígono generará espacios que reunirán las condiciones requeridas que posibiliten la instalación de plantas industriales, y estas estarán agrupadas convenientemente por complejos productivos. Por lo detallado en la Resolución N° 005-2018/SBN-DGPE-SDDI (Ver Anexo 8) se deduce que dentro del polígono se formarán clústers industriales.

En el ámbito nacional, sobre los clusters se encuentra, la corporación de Cuero y Calzado, el cual busca incrementar la demanda de calzados y accesorios de cuero. Según el gobierno regional La Libertad (2018), los productores de calzado de Trujillo, tuvieron una reunión con la delegación comercial de la embajada de Uruguay, con quienes lograron establecer alianzas estratégicas. Estos pactos comerciales, serian parte del proceso de internacionalización que están buscando estas empresas, para lograr la exportación no solo a Uruguay, sino también a otros mercados internacionales.

Según Mario Alvarado (2014), Jefe del departamento de estudios económicos del BCRP, en el ámbito de la oferta exportable del Mango en Piura, ésta corresponde a un clúster que no está exportando de manera permanente, ya que existe exportadores que solo aparecen por campañas. Por consiguiente, se necesita reforzar el eslabón y ordenar el mercado del mango para generar una mejor sinergia.

Un antecedente importante respecto al ámbito nacional, es que en el peruano (2017) se publicó el reglamento de apoyo a clústers, el cual tiene como objetivo establecer disposiciones para el financiamiento y ejecución de proyectos del mismo, bajo el cargo del fondo MIPYME (Micro, pequeña y mediana empresa).

En el ámbito internacional, el país que mejor representa es España y que según Barcelona Centre Logistic Catalunya (2017), un buen ejemplo es el programa Catalonia Clústers de ACCIÓ (Agencia para la competitividad de la empresa), el cual ya tiene 31 clústers con el objetivo de incentivar la competitividad empresarial en el sector textil, mediante la agrupación de empresas de un mismo sector para compartir recursos, producir sinergias y proyectarse internacionalmente. Los 31 clusters que conforman el programa Catalonia Clústers de ACCIÓ están representados por 2.200 empresas, los cuales suman 250.000 trabajadores y que facturan de manera conjunta 70.000 millones de euros.

Además de ello, el 71% de las empresas miembros de clústeres consideran que estas organizaciones generan impacto en su competitividad, otro dato adicional es que el 98% de empresas aseguran que estos proyectos de clústeres aportan valor a su sector (Barcelona Centre Logistic Catalunya, 2017).

Cabe detallar, que incluso por el éxito que viene desarrollando el programa Catalonia Clústers, Barcelona Centre Logistic Catalunya (2017) indicó que en junio del 2017 se presentó Catalonia Logistics, este sería el clúster de

transporte y logística de Catalunya. Este clúster logístico empezó conformado por 30 empresas las cuales buscaban modernizar el sector, los objetivos estratégicos son muy claros, la innovación y la internacionalización.

1.2 Bases teóricas

1.2.1 Relación entre un polígono industrial y un clúster

Para analizar la relación existente entre un Polígono Industrial y un Clúster se debe en primer lugar conocer el concepto de cada uno de ellos.

Casals, Forcada & Roca (2008) presentan al polígono industrial como: Un sector de una zona urbanizada en el que se asientan diversas industrias y que posee las instalaciones básicas y necesarias, así como un diseño correcto de sus viales, para poder llevar a cabo las diferentes actividades industriales, facilitar el crecimiento de las industrias y minimizar el impacto en el ambiente (p.189). Este concepto no difiere del expuesto por Sellés, Ferreiro & Tenza (2009) quienes afirman que los polígonos industriales son espacios específicos donde se realizan actividades industriales y que además reúnen principalmente pequeñas y medianas empresas, de variada naturaleza y con poca interrelación entre los modos de producción.

Por otro lado, Porter (1998), citado en Fuentes (2002) define a los Clusters como: concentraciones de empresas e instituciones interconectadas en un campo particular, que incluyen un conjunto de industrias y otras entidades encadenadas de manera importante para la competencia. Incluyen

abastecedores de insumos y proveedores especializados. Además, se extiende hacia canales, consumidores, productores de productos complementarios y a compañías e industrias relacionadas por las habilidades, tecnologías o insumos comunes. Finalmente, muchos clusters incluyen instituciones gubernamentales y otras que proveen entrenamiento especializado, investigación y apoyo técnico (p.119). Esta definición es fundamental para la presente tesis por ser Porter uno de los primeros en investigar a los clústers. Otra definición válida es la de Fernández, J. (2006) quien menciona que un clúster es la asociación de empresas privadas y públicas que forman parte de un segmento de mercado, se relacionan entre sí para un mejor funcionamiento y se concentran en un espacio geográfico, obtienen beneficios al estar aglomeradas.

Por consiguiente, polígono industrial y clúster, son términos diferentes. El primer término; por tratarse de una zona específica con sus respectivas instalaciones, que si bien reúne empresas no se enfoca en hacer que estas se relacionen entre ellas, mientras que el clúster se trata de un modelo de asociatividad que busca que las empresas miembros se relacionen en sus funciones y aprovechen su cercanía para así obtener mayores beneficios.

Sin embargo, las empresas ubicadas dentro de un polígono industrial pueden unirse y crear complejos, por ejemplo, textil, metalúrgico, maderero, etc., que finalmente les servirá para integrar modelos clusters industriales.

1.2.2 Características e importancia de las pequeñas y medianas empresas peruanas

La Superintendencia nacional de fiscalización laboral (2017) afirma que, en el Perú una pequeña y mediana empresa debe cumplir las siguientes características:

Tabla 1. Clasificación de las Pequeñas y Medianas Empresas

Ley N° 30056	Ventas Anuales	Trabajadores
Pequeña Empresa	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa	Más de 1,700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

Fuente: Adaptado de SUNAFIL (2017). Elaboración: Propia

La clasificación se aplica a aquellas empresas formadas desde el 03 de Julio del 2013 en adelante. También es importante resaltar que al 2019 la UIT tiene un valor de 4,200 soles.

Además, cabe señalar que a pesar de que las microempresas son las que tienen mayor participación dentro de la economía peruana, también las pequeñas y medianas empresas juegan un buen papel respecto al total de empresas formales en el Perú. Juntas generan el 60% de la población económicamente activa, convirtiéndose así en una fuente importante para la generación de empleo y que adicionalmente, han sido las pequeñas y medianas empresas quienes hasta fines del 2017 han tenido mayor

participación en cuanto a accesos a créditos financieros (Ministerio de la Producción, 2017).

1.2.3 Importancia de la inclusión de las pequeñas y medianas empresas en el comercio exterior

Las pequeñas y medianas empresas que realizan operaciones de comercio exterior disfrutan de muchos beneficios, tales como: reducción de costos al producir a gran escala, ingreso a amplios mercados, mayor facturación, disminuye el riesgo de tener menos ingresos por variaciones en los precios, oportunidad de innovar, mejora la imagen de la empresa y permite aumentar el conocimiento de nuevos mercados (Aquino, 2014).

Adicionalmente, EAE Business School (2015) afirma que la acción de exportar supone cuantiosas ventajas para las empresas tales como: el crecimiento de la empresa, posicionamiento a nivel internacional, se vuelve más visible y con mayor presencia en los mercados, aumenta el valor de la empresa. El importar también trae ventajas para las empresas, por ejemplo: permite contar con los insumos necesarios para la producción y así impulsa la competitividad de las mismas, asegura la obtención de insumos a mejores precios y amplía la gama de productos terminados y de tecnologías a utilizar (MINCETUR, 2013).

1.2.4 El modelo clúster y la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas

Jean-Paul menciona que las pequeñas y medianas empresas (2004) deben considerar que el proceso de internacionalización implica que estas tengan fuerzas distintivas y competitividad además de poseer capacidad productiva, conocimiento del nuevo mercado, de los riesgos y de las condiciones de éxito a pesar de tener pocos recursos financieros. De esta manera es como Jean-Paul (2004) plasma los siguientes niveles de integración creciente: la delegación (enfoque mediante terceros, por ejemplo, socios de negocio), la cooperación (enfoque de asociación) y el control (control sobre sus productos, la fuerza de ventas y el canal de distribución y/o ganancia de los intermediarios). También menciona modos de penetración del mercado como: Transaccional (enfoque orientado al intercambio de bienes y servicios como la exportación o importación directa o indirecta), contractual (mediante convenios) y estructural (enfoque que da lugar a un cambio en la contabilidad de la organización).

En consecuencia, es factible para las pequeñas y medianas empresas utilizar un modelo clúster para realizar actividades de exportación e importación ya que como menciona el autor el proceso de internacionalización involucra competitividad y capacidad productiva, las mismas que se puede lograr con el modelo clúster ya que esta se enfoca en la asociatividad.

Es así que, a continuación, se profundizará en las ventajas y desventajas de pertenecer a un clúster, los modelos nacionales e internacionales de clústers industriales y el reglamento que actualmente apoya al clúster peruano.

1.2.4.1 Ventajas y desventajas de las empresas al ubicarse en un clúster

Según Cabrera (2012) las ventajas y desventajas de ser parte de un clúster son las siguientes:

Tabla 2. El clúster y sus ventajas y desventajas

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Un crecimiento alto.	Incremento de costos
Una alta productividad.	ocupacionales, de alquileres y
Mejora la rentabilidad.	terrenos.
Mejora la competitividad.	Aumento de desigualdad de
Mayor formación de nuevas	ingresos.
sociedades o empresas.	Demasiada especialización.
Aumento de empleos.	Lock-in empresarial.

Fuente: Adaptado de Cabrera (2012). Elaboración: Propia

Manene (2014) menciona otros beneficios de un clúster, los más resaltantes son:

1. Ampliación del mercado porque al estar reunidas las empresas en un lugar específico les facilita captar más clientes.

2. Mayor noción productiva, tecnológica y de comercialización ya que los productores, proveedores y consumidores interactúan fuertemente.
3. Costos de transacción más bajos pues el realizar transacciones consecutivas con las mismas personas o grupos de personas en determinada actividad económica produce un aumento de la confianza y la reputación de las empresas.
4. Mayor posibilidad de lograr metas en común porque al estar las empresas agrupadas pueden compartir acciones para conseguir capacitaciones, crecimiento tecnológico, certificaciones de calidad, internacionalización, etc.
5. Oportunidad de ingreso a mercados complejos, ya que las empresas desarrollan competencias y habilidades que les permite competir en conjunto.
6. Oportunidad de conseguir economías de escala debido a la especialización de las empresas en la compra grupal para la producción, comercialización y marketing.
7. Capacidad de innovación pues se fortalecen las relaciones entre las empresas generando así nuevas ideas y negocios.
8. Permite aprovechar las buenas prácticas de todos ,ya que al estar agrupados mejora la comunicación entre ellos y pueden establecer una relación cercana.
9. Aumenta el apoyo económico-financiero.

García (2012) en el análisis de su tesis, detalla algunos puntos de mejora que deben tomar en consideración los clústers, estos son:

1. Mayor participación por parte del gobierno local y nacional.
2. Conseguir un ambiente favorable que permita realizar las actividades económicas es necesario enlazar aspectos sociales, culturales y económicos.
3. Realizar un estudio adecuado sobre la creación de un clúster y si además hay una deficiente planificación entonces se proyecta una óptica desfavorable del mismo que, a su vez, se manifiesta en escasos afiliados y desinterés por parte de los empresarios.

1.2.4.2 Modelo de clúster industrial en el Perú.

Torres (2016) indica que los clusters industriales más avanzados del país son: minería-metalurgia, pesca y textiles. Cabe resaltar que éstos también son considerados complejos de exportación de la economía. A continuación, un pequeño resumen de cada cluster:

1. Minería- Metalurgia: Está constituido por muchos complejos ubicados en varias zonas del país, al norte (Yanacocha en Cajamarca), en el centro (Doe-Run en Pasco) y en el sur (Southern en Moquegua y Tacna). Además, éste clúster ha logrado extraordinarias relaciones con empresas peruanas que producen insumos cruciales (como por ejemplo los explosivos), insumos energéticos, materiales de construcción, servicios financieros y a empresas (Torres, 2016).

2. Pesca: Conformado también por muchos complejos ubicados en el norte (Chimbote, Paita, Salaverry) y centro (Callao, Supe, Huacho) del país. Las más grandes relaciones se han dado también con empresas que producen insumos claves (como por ejemplo las redes) y derivados del petróleo. Así mismo, se dan cadenas fundamentales con la industria peruana que produce equipo metalmecánico, servicios financieros y de puertos (Torres, 2016).
3. Textil: Es un complejo independiente que se distingue por formar parte de un rubro importante de la exportación no-tradicional del país. Está localizado primordialmente en Lima y Piura y al igual que los otros clústeres mencionados ha desarrollado extensas relaciones con otras industrias que producen materia prima o factores de producción claves, químico y energía (Torres, 2016).

Según D'avila (2013) el clúster basado en moda vestir en Lima, incluye todos los procedimientos de la cadena y los tipos de tejidos (esto incluye importación de tejidos); también dentro el clúster de vino y pisco de Ica, realizan importación de insumos y maquinaria especializada, adicional el clúster de salud en Lima que tienen un gran nivel en la importación de ítems farmacéuticos.

Por otro lado, nos indican que las exportaciones también son parte de los clusters, por ello D'avila (2013) detalla que en el clúster de calzado de Lima realizan exportaciones; en el clúster de pesca se exporta pescado en conserva y congelados; otro clúster fuerte en exportación es el café y

chocolate, ya que de este último se exporta cacao y chocolate como producto final. Se puede deducir que el conformar clúster en el Perú, abarca tanto para incentivar exportaciones e importaciones dependiendo del sector industrial.

1.2.4.3 Modelo de clúster industrial internacional

El clúster Suizo de la industria MEM es un ejemplo ingenioso de que aun los sectores de manufactura pesada y tradicional pueden contar con una infraestructura que impulse la innovación y el desarrollo comercial. La industria de maquinaria, equipos eléctricos y metalúrgica (MEM) tiene más 300.000 personas empleadas y sus ventas anuales bordean los 90.000 millones de dólares. Además, como dato importante se tiene que dicha industria no se encuentra limitada geográficamente y que las empresas de construcción de maquinaria se encuentran entre las más capacitadas del mundo. Por último, Hans Hess, presidente de la Asociación de Cluster MEM recalcó que el secreto del crecimiento de esta industria está en que la mayoría de sus actores son empresas pequeñas y medianas orientadas a la exportación, ya que el 80% de lo que producen está destinado a la exportación y esto compone el 95% de toda la industria MEM. (Switzerland Global Enterprise, 2017).

Perego (2000) señala la experiencia internacional de los clústers, en los cuales se detalla a los denominados “Cuatro motores para Europa”, donde se encuentra Lombardía (Italia), quienes son responsables del 30% de las

exportaciones de Italia, Lombardía es también el líder nacional de importación y exportación en el sector telecomunicaciones. También está Baden- Wuerttemberg en Alemania, donde se produce el 17% de las exportaciones alemanas; adicional la región Rhone – Alpes (Francia), representa 10% de la actividad económica francesa y el clúster en Catalunya, representa el 27% del total del rendimiento industrial de España, dentro de la comunidad catalana se realizaron fabricaciones de autos eléctricos por lo tanto una de las actividades fueron las importaciones.

Otro país que está empleando el modelo de clúster es Colombia, en su portal web la Cámara de Comercio de Bogotá (2019) lleva el liderazgo del desarrollo de 16 iniciativas de clústers, las cuales tienen fines de disminuir costos con el modelo de logística colaborativa, atraer inversión extranjera, etc.

1.2.4.4 Reglamento de apoyo a clúster

El 13 de setiembre de 2017 el Comité de Dirección que pertenece al Fondo MIPYME aprobó el reglamento operativo del PAC (Programa de Apoyo a Clústers) mediante la Resolución Ministerial N° 339-2015-EF/15. El reglamento consta de 7 capítulos en donde se definen muchos términos, se indican los recursos destinados al programa (alrededor de S/ 25 000 000,00) las funciones, las obligaciones y los requisitos generales y específicos de cada entidad implicada en dicho reglamento, además de mencionar la forma en la que se deben dar los contratos y el

cofinanciamiento. De todo ello, se puede resaltar que el Programa de Apoyo a Clústers es un instrumento de política muy importante ya que promueve el desarrollo de Iniciativas de Clúster lo que, a su vez, contribuye al incremento de la productividad y competitividad de las MIPYME (Diario el Peruano, 2017).

1.2.5 Polígono industrial de las Lomas de Carabaylo

La idea sobre el diseño del polígono industrial fue propuesta en un inicio por APYMI, bajo el concepto de cambio radical en la cultura del negocio tradicional. Para ello las empresas que conformen este polígono deben establecer vínculos para formar así Clústers.

El polígono estará organizado y estructurado por áreas de actividades, por los cuales se clasificarán en complejos: metal-mecánico, industrias plásticas, alimentos, carpintería y madera, textiles, graficas, laboratorios y otras industrias; que a continuación se detalla:



Figura N°1. Plano de complejos del Polígono industrial.

Color Amarillo: Sector Plástico, Naranja: Sector Alimentos, Morado: Sector Textil, turquesa: Sector Madera, Rojo: Sector Metalmeccánica, Azul: Sector Laboratorio, Verde: Sector Gráficos, Rosado: Otros.

Fuente: APYMI

El proyecto del parque industrial tendrá la presencia de un centro de innovación privada(CITE).

El diseño de los complejos por actividades, estará conceptuado la optimización de servicios de gas, servicio de generación de vapor, etc.

1.3 Definición de términos básicos

Polígono industrial: Una parte de un territorio urbanizado en el que sitúan muchas industrias y que cuenta con las instalaciones fundamentales e inevitables, así como una delineación correcta de las vías (Casals, Forcada & Roca, 2008).

Clúster: Es considerado un grupo de empresas e instituciones interconectadas, que corresponden a un mismo segmento de mercado, y que están cercas geográficamente y que se apoyan para lograr mayores ventajas competitivas (Michael Porter, 1999, citado en Condominio Industrial Santa Cruz, 2018).

Comercio exterior: Es la compra y venta de mercancías y la recepción y prestación de servicios que se realizan entre personas naturales o jurídicas situadas en países distintos (Chabert, 2005).

Asociatividad: Según la Cámara de comercio de Lima (2019) es una estrategia de colaboración colectiva en donde cada empresa participante, decide colaborar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes.

Sinergia: Según Luis Arce Burgoa (2008) la sinergia se da por la acción conjunta de dos o más empresas, cuyo rendimiento combinado sea mucho mayor que la suma de sus recursos por aparte.

Complejo industrial: Un grupo de instalaciones en un solo lugar que tengan una estructura fabricante unida (Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, 1996).

Competitividad: Facultad de las empresas de realizar más ventas de sus productos y/o servicios y de conservar o intensificar su posición en el mercado sin renunciar a sus utilidades (Hernández, 2000).

Lock-in empresarial: Es una estrategia que usa la empresa y que consiste en crear productos y/o servicios de valor sustentable de manera que duren en el tiempo al ser estos de muy alto costo de cambio (Pymes y Autónomos, 2015).

Internacionalización: Grupo de acciones que permiten establecer conexiones más o menos sólidas entre las empresas y el mercado exterior durante una fase de creciente participación y lanzamiento internacional de la misma (Welch y Loustarinen, 1988, citado en Martínez, 2009).

CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Formulación de hipótesis principal y derivada

2.1.1 Hipótesis principal

- El modelo clúster incentiva el comercio exterior a las pequeñas y medianas empresas, pues aumenta la productividad, disminuye costos y mejora la competitividad; las cuales son características fundamentales para la internacionalización de la misma.

2.1.2 Hipótesis derivadas

- La asociatividad influye de manera significativa, pues se logran agrupar y enriquecer con conocimientos respecto al comercio exterior, lo cual representaría una ventaja para las pequeñas y medianas empresas; sin embargo, la asociatividad es una estrategia que conlleva dificultades para la integración de las empresas, pero que con capacitaciones se pueden lograr.
- La competitividad influye de manera significativa, ya que para lograr la competitividad de las pequeñas y medianas empresas se necesitan mayor capacitación por parte de ADEX, PROMPERU, etc; pues muchos de los empresarios solo tienen la noción del comercio exterior, mas no cómo aplicarlo de forma exitosa.
- Existe un programa de apoyo a los clústers que inclusive brindan financiamiento. Adicional el proyecto del polígono industrial recibe el apoyo de la Municipalidad de Carabayllo.

2.2 Variables y definición operacional

2.2.1 Variables

- ❖ **Variable compleja:** Clúster
- ❖ **Variable simple:** Comercio exterior

2.2.1 Definición operacional

La variable clúster se obtendrá a través de la medición de 3 dimensiones: Asociatividad, competitividad y reglamento gubernamental, mediante la valoración de escala de Likert, a través de un instrumento cuestionario que consta de 13 items y un instrumento guía de entrevista que consta de 9 items.

Tabla 3. Operacionalización de la variable clúster

Fuente: Elaboración Propia

Variable	Dimensiones	Indicadores	Instrumento	Escala
Clúster	Asociatividad	* N° de alianzas estratégicas * Porcentaje de empresas interesadas en formar asociatividades.	Cuestionario	Escala tipo Likert Totalmente de acuerdo (5) De acuerdo (4) Neutro (3) Poco de acuerdo (2) En Desacuerdo (1)
	Competitividad	*N° de Inversion en I+D *N° de capacitaciones	Cuestionario	Muy importante (5) Importante (4) Neutral (3) Poco importante (2) No es importante (1)
	Reglamento gubernamental	* N° programas de apoyo para cluster * Cantidad de financiamiento para clusters	Cuestionario	

La variable comercio exterior también se obtendrá con un instrumento guía de entrevista y cuestionario.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Diseño metodológico

La presente investigación es de tipo aplicada, con enfoque mixto, pues se utilizó instrumentos cualitativos y cuantitativo, dada la complejidad del mismo, los objetivos de investigación propuestos y nuestros recursos (económicos, humanos y de tiempo) disponibles.

De igual modo, tiene un alcance descriptivo pues permite explicar algunos procesos o preferencias en un grupo concreto mostrando sus rasgos, características y atributos decisivos y peculiares, de una circunstancia o realidad determinada y se usó un diseño no experimental porque no se manipuló ninguna de las variables y además se observó el evento en su entorno natural, para luego analizarlo Hernández et al. (2010, p 204).

3.2 Procedimiento de muestreo

Esta investigación contiene 2 poblaciones:

➤ **Población 1:**

Gremios e instituciones vinculados al comercio exterior e industrias.

*Criterios de inclusión:

- Accesibilidad de información y entrevista.

- Principales gremios que podrían brindar aportes a la economía industrial mediante clústers.
- Entidades que estén involucrados en el desarrollo industrial y comercio exterior.

*Criterios de exclusión:

- Gremios e instituciones sin participación en el sector industria.
- Gremios e instituciones que no sean de fácil acceso.
- Gremios e instituciones no asociados al incentivo del clúster y del comercio exterior.

*Tamaño de la población:

- Considerando estos criterios, el tamaño de la población se vería reflejada en 3 organismos: Asociación de pequeños y medianos industriales (APYMI), Asociación de exportadores (ADEX) y Centro de Investigación Social "Alternativa".

*Tamaño de la Muestra:

- En cuanto al muestreo, para la presente investigación se considerará a los 3 Gremios descritos anteriormente. La población será nuestra muestra, escogidas por criterios de conveniencia.

*Tipo de muestra:

- Muestreo de tipo no probabilístico, muestreo intencional o por criterio.

*Marco muestral:

- El marco Muestral, es de 3 organismos: APYMI, ADEX y Centro de Investigación Social “Alternativa”.

➤ **Población 2:**

Miembros de la asociación de pequeños y medianos industriales del Polígono industrial de las Lomas de Carabayllo que está conformada por 150 empresas

*Criterios de inclusión

- Empresas dedicadas a la actividad industrial y que tenga un año de participar en el mercado.
- Empresarios con interés de crecimiento industrial y de comercio exterior.

*Criterio de exclusión

- Empresas por debajo de 1 año de participación en el mercado.
- Empresas sin interés de crecimiento industrial y de comercio exterior.

*Tamaño de la población:

- Considerando estos criterios, el tamaño de la población asciende aproximadamente a 50 empresas.

*Tamaño de la muestra:

- En cuanto al muestreo, para la presente investigación se considerará 35 empresas basados en criterios de conveniencia.

*Tipo de muestra:

- Muestreo de tipo no probabilístico, muestreo intencional o por criterio.

*Marco Muestral:

- El marco muestral es de 35 empresas (Anexo 4).

3.3 Instrumentación

Se recogió información cualitativa y cuantitativa, utilizando dos instrumentos: Guía de entrevista y Cuestionario para los cuales se usó una técnica de entrevista y una técnica de encuesta. El primero, dirigido a los representantes de las pequeñas y medianas empresas que se ubicarán en el Polígono Industrial de las Lomas de Carabayllo y que tengan como mínimo un año en el mercado nacional o internacional. El segundo, dirigido a los representantes de los gremios y/o instituciones que tengan un grado de conocimiento elevado sobre modelos clústers y comercio exterior, y que además sean accesibles de entrevistar.

3.3.1 Propiedad del instrumento

3.3.1.1 Validez de contenido

El tipo de validez que se usó para los instrumentos de la presente investigación fue de contenido (criterios de jueces). Dichos instrumentos fueron sujetos a consulta por expertos en temas logísticos, de asociatividad, competitividad y comercio exterior, quienes dispusieron la

pertinencia y suficiencia de los ítems, considerando la matriz de consistencia. A continuación, los nombres de los expertos:

Tabla 4. Jueces expertos

Validador	Jueces Expertos
Validador 1	Docente Jorge Cosio Soto
Validador 2	Dr. José Enrique Laos López
Validador 3	Docente Walter Abel Urteaga Farfán

Fuente: Elaboración Propia

3.3.1.1 Confiabilidad del instrumento

Se realizó la fiabilidad del primer instrumento (guía de entrevista) por fidelidad a las fuentes y publicidad en el registro (Triangulación), para recolectar datos cualitativos, se usó registros como filmaciones y grabaciones.

Se realizó la fiabilidad del segundo instrumento (cuestionario) por consistencia interna (homogeneidad), para recolectar datos cuantitativos, se usó el método estadístico Alpha de Cronbach, donde, si el coeficiente de alfa es mayor a: 0.7 es aceptable, 0.8 es bueno y 0.9 es excelente. Siendo el resultado obtenido de 0.848.

Estadísticas de confiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.0888	13

Figura N° 2. Método estadístico Alpha de Cronbach
Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

Resultados de la investigación

Se presentan los resultados de la investigación, el cual se obtuvo mediante encuestas y entrevistas. Cabe mencionar que el término de polígono industrial en esta investigación, es para reflejar el modelo clúster.

4.1 El modelo clúster como incentivo al comercio exterior de las pequeñas y medianas empresas del polígono industrial de las Lomas de Carabayllo

Resultado:

Según los resultados de las encuestas, en una de las preguntas a los empresarios de la Asociación de pequeños y medianos industriales, un 48.57% está totalmente de acuerdo, en que pertenecer al polígono industrial disminuirá sus costos logísticos y que estos mejorarían, un 45.71% se mostró de acuerdo con ello. Se resumiría a que más de un 90% está de acuerdo con esta afirmación.

¿Usted esta de acuerdo que al pertenecer al polígono industrial disminuirá sus costos logísticos y que estos mejorarán?

Answered: 35 Skipped: 0

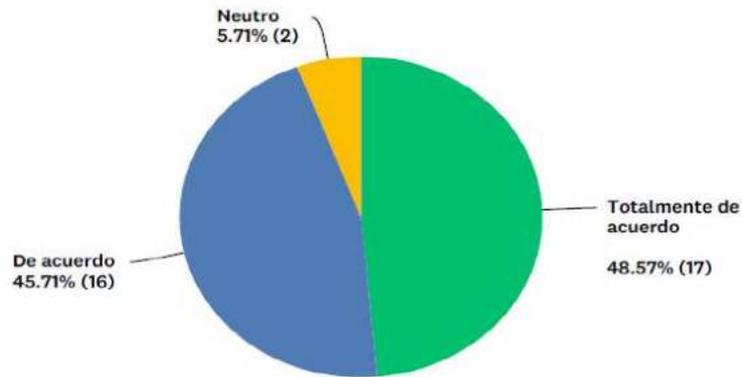


Figura N°3 Opinión sobre si pertenecer al polígono industrial disminuirá costos logísticos.

Elaboración propia.

Adicional, en otra pregunta de la encuesta, refleja la opinión de los empresarios de la Asociación de pequeños y medianos industriales (APYMI), sobre si el polígono industrial lo ayudará a mejorar la comercialización de sus productos. Por el cual, un 51.43% está totalmente de acuerdo con ello y un 45.71% se encuentra de acuerdo, esto refleja que un poco más del 95% está conforme y convencido que el polígono lo ayudará a tener una mejor comercialización de sus productos. (Figura N°4)

¿Ud. siente que el polígono industrial lo ayudará a mejorar la comercialización de sus productos?

Answered: 35 Skipped: 0

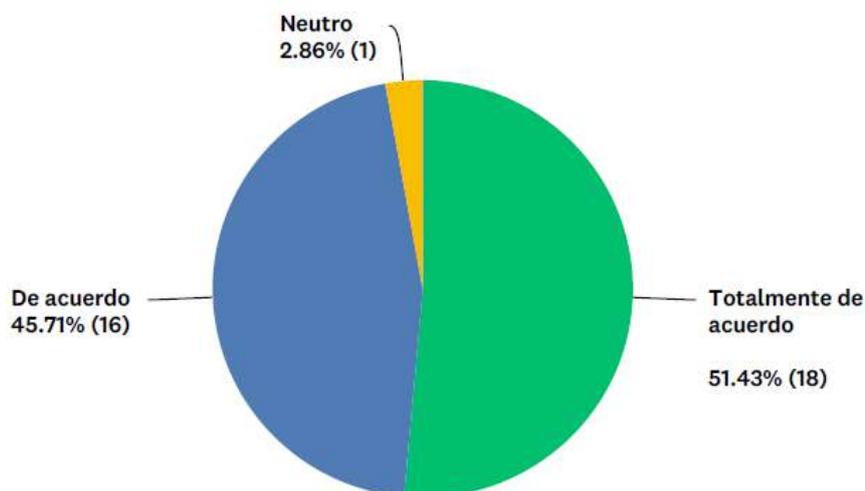


Figura N°4 Opinión sobre si el polígono industrial ayudará a mejorar la comercialización de productos.

Elaboración Propia.

Adicional, en la entrevista al representante de ADEX nos indica que la asociatividad, es un mecanismo que ayuda a las pequeñas y medianas empresas a ser competitivas, y en donde se generan sinergias, alianzas y una oferta mucho más amplia frente al mercado internacional. Por lo tanto, el modelo clúster ayudaría a desarrollar el comercio exterior de las pequeñas y medianas empresas de APYMI, ya que al conformar clústers es más factible realizar certificaciones internacionales, mejorar la oferta exportable, aumentar la demanda internacional de insumos o maquinarias, etc.

4.2 La influencia de la asociatividad de las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el comercio exterior

Resultado:

En la encuesta, se pregunta a los empresarios sobre la importancia para ellos de asociarse para lograr producciones más grandes, por el cual el 57.14% indica que es muy importante asociarse y el 40% indica que es importante. Se puede indicar que más del 97% estaría dispuesto a asociarse con una empresa de su mismo rubro.

Q11 ¿Qué tan importante es para Ud. asociarse con empresas de su mismo rubro y lograr producciones más grandes para la exportación?



Figura N°5 Opinión sobre la importancia de hacer asociatividad.

Elaboración Propia.

En la entrevista al Director del área de Desarrollo de “Alternativa”, indica que la cultura empresarial del país, hace que una asociatividad se vuelva complicada; eso sería una desventaja de las pequeñas y medianas empresas, pero adicional indica que la ubicación del polígono industrial, ayudará no solo a la distribución de productos, sino también a encontrar mejores proveedores de insumo por su

cercanía al norte chico, en donde se encontraría insumos para la industria alimentaria y también fundiciones para el sector metalmecánico. A parte de ello, menciona el proyecto del puerto de Chancay, el cual sería un canal efectivo para las exportaciones e importaciones que se pretenden incentivar dentro del polígono industrial.

Por otra parte, en la entrevista con el presidente de APYMI, se detalla que ellos consideran como una fuerte ventaja el espacio grande y que además las empresas trabajarán articuladamente en asociatividad, esto indicaría que están proyectados a trabajar como clúster.

4.3 La influencia de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el comercio exterior.

Resultado:

Según la entrevista al presidente de APYMI, un dato importante, es que ellos tienen la visión de lograr productos con mayor valor agregado, y que para lograrlo contarán con un centro tecnológico y de investigación dentro del polígono industrial. Para reforzar lo señalado, en la entrevista al representante de ADEX, hace referencia a la importancia de estos centros tecnológicos para las empresas, pues no solo apoya con las capacitaciones, sino también a compras de maquinarias para su uso en la mejora de los productos finales.

En la entrevista al director del área de desarrollo económico local de “Alternativa”, comenta que los requerimientos que necesitan las empresas para

desarrollar son conocimientos en estándares internacionales, calidad, productividad e innovación tecnológica. También indica que un patrón importante es la sostenibilidad en conjunto con la competitividad. A todo ello, también lo corrobora el representante de ADEX, que indica que las pequeñas y medianas empresas para insertarse al comercio exterior necesitan de la asociatividad para generar sinergias, alianzas y una oferta mucho más amplia y así lograr un mayor volumen, certificaciones, etc.

Una manera de enfrentar la competitividad, es la diferenciación. Por ello, en la encuesta se menciona la marca Perú como un plus para su empresa. Se encontró que los empresarios del polígono industrial estarían interesados en pertenecer a los programas de Marca Perú. Entre los “totalmente de acuerdo” y los “De acuerdo” son más del 95% que estarían interesados en mejorar su competitividad, obteniendo la marca Perú como respaldo y ventaja (Figura N° 8).

Ud está dispuesto a pertenecer a los programas de marca Perú. ¿Está de acuerdo con esa afirmación?

Answered: 35 Skipped: 0

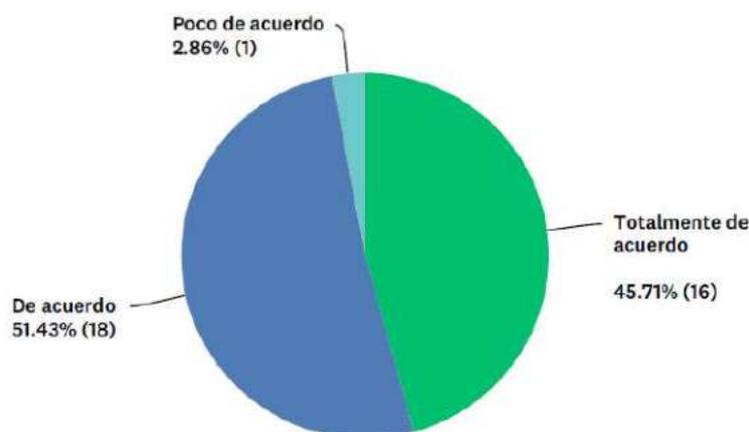


Figura N°6 Interés en pertenecer al programa Marca Perú

Elaboración propia.

4.4 La influencia del reglamento gubernamental en las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el modelo clúster.

Resultado:

Dentro de las encuestas, se investigó acerca de que tan importante es para los empresarios la participación del estado en el polígono industrial para lograr el comercio exterior, lo cual dio por resultado que, un 54.29% considera “muy importante” la participación del estado y que un 42.86% lo considera “importante”, por tanto, más de 97% está de acuerdo que necesitan el apoyo del estado para el desarrollo de sus empresas (Figura N° 9).

¿Qué tan importante considera Ud. la participación del estado en el polígono industrial para lograr la inclusión al comercio exterior?

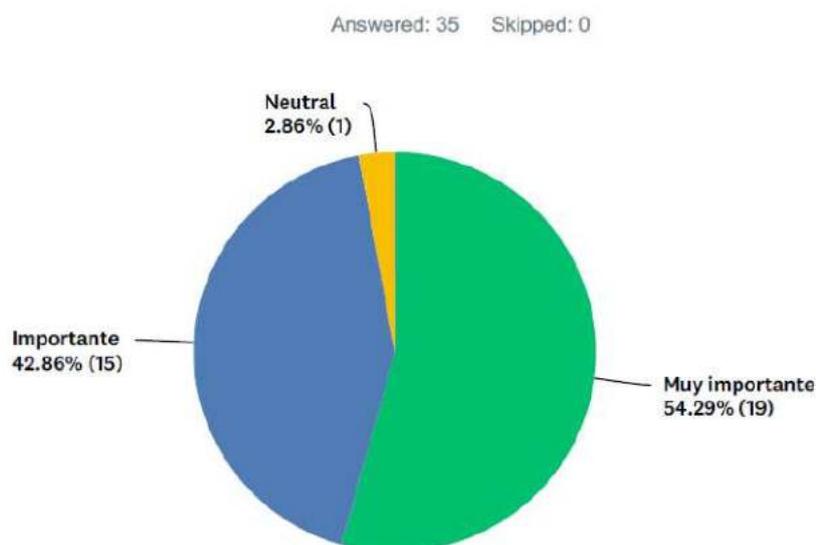


Figura N°7 Opinión sobre la importancia del estado

Elaboración propia.

Por otro lado, en la entrevista al director del área de desarrollo económico local de “Alternativa”, indica que el estado debe participar brindando capacitaciones, ya que a veces los empresarios no tienen recursos, pero el estado si, y lo deben desarrollar a través de políticas públicas, programas estatales que puedan dar capacitación, etc.

Adicional, en la entrevista al representante de ADEX, detalla que el estado peruano enfoca sus proyectos a empresas competitivas y más desarrolladas, sin embargo, está faltando que el estado genere planes de acción o plan de trabajo especializado para las pequeñas y medianas empresas. A parte de ello, considera que los empresarios deben participar en promoción comercial, como ferias internacionales; y que además la inversión del estado debe ser compartida con el empresario, para asegurar el éxito de la pequeña y mediana empresa.

En la entrevista al presidente de APYMI, comenta que el polígono se dio gracias a la intervención de la municipalidad de Carabayllo, pues los ayudaron con la obtención del terreno frente a la SBN (superintendencia de bienes nacionales) y que además el proyecto del polígono se dio porque se incluyó en el plan de gestión de la municipalidad.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

5.1 Discusión de resultados

La discusión de resultados de la presente tesis, se muestra en función de las hipótesis planteadas previamente.

5.1.1 Hipótesis general: El modelo clúster incentiva el comercio exterior a las pequeñas y medianas empresas, pues aumenta la productividad, disminuye costos y mejora la competitividad; las cuales son características fundamentales para la internacionalización de la misma.

En las Bases teóricas, se menciona a Manene (2014), el cual corrobora que un clúster tiene múltiples beneficios. Los beneficios que menciona Manene (2014), son la ampliación de mercado, ya que al estar reunidos en un solo lugar se facilitará captar clientes, lograr un crecimiento tecnológico, certificados de calidad, internacionalización y capacidad de innovación de nuevos productos. A esta posición también se encuentra a Porter (1998), quien corrobora que los clusters están unidos para aumentar la productividad de las empresas y que adicional incentivan la innovación.

En la entrevista al presidente de APYMI (Diomedes Rivera Flores), indica que en el polígono contara con capacitaciones y educación tecnológica, esto haría que todos sus productos sean mejorados y sean más vendibles al mercado. Al

complementar lo indicado por Manene (2014), se corrobora la Hipótesis general de esta investigación.

5.1.2 Hipótesis específica 1: La asociatividad influye de manera significativa, pues se logran agrupar y enriquecer con conocimientos respecto al comercio exterior, lo cual representaría una ventaja para las pequeñas y medianas empresas; sin embargo, la asociatividad es una estrategia que conlleva dificultades para la integración de las empresas, pero que con capacitaciones se pueden lograr.

Según la Cámara de comercio de Lima (2019), la asociatividad es una estrategia de colaboración en donde cada empresa participante, decide unir esfuerzos con los otros participantes. A ello, Perego (2000) indica que los clusters ubicados en España, Francia, Alemania e Italia son representantes de un porcentaje significativo dentro de la balanza comercial de cada país, y que la asociatividad de las empresas fueron clave para lograr estos resultados.

En la encuesta a los empresarios sobre la importancia para ellos de conformar asociatividad, indicó que estarían dispuestos a asociarse con empresas de su mismo rubro, lo cual sería una fortaleza relevante para las pequeñas y medianas empresas del polígono industrial de las Lomas de Carabayllo. Como complemento, en la entrevista al Director del área de Desarrollo de “Alternativa”, indica que la cultura empresarial del país, hace que una asociatividad se vuelva complicada; eso sería una desventaja de las pequeñas y medianas empresas.

Los resultados contrarrestados con la base teórica, nos afirma la hipótesis.

5.1.3 Hipótesis específica 2: La competitividad influye de manera significativa, ya que para lograr la competitividad de las pequeñas y medianas empresas se necesitan mayor capacitación por parte de ADEX, PROMPERU, etc.; pues muchos de los empresarios solo tienen la noción del comercio exterior, mas no cómo aplicarlo de forma exitosa.

En las Bases Teóricas, se menciona a Barcelona Centre Logistic Catalunya (2017), en donde se indica que el programa Catalonia Clusters fue desarrollado por la agencia para la competitividad de la empresa (ACCIÓ), cuyo objetivo es incentivar la competitividad empresarial en el sector textil, mediante la agrupación de empresas de un mismo sector para compartir recursos, producir sinergias y proyectarse internacionalmente. Además de ello, el 71% de las empresas miembros de clústeres consideran que estas organizaciones generan impacto en su competitividad, otro dato adicional es que el 98% de empresas aseguran que estos proyectos de clústeres aportan valor a su sector (Barcelona Centre Logistic Catalunya, 2017). Adicionalmente, EAE Business School (2015) afirma que la acción de exportar supone ventajas para las empresas tales como: el crecimiento de la empresa, posicionamiento a nivel internacional, se vuelve más visible y con mayor presencia en los mercados, aumenta el valor de la empresa. El importar también trae ventajas para las empresas, por ejemplo: permite contar con los insumos necesarios para la producción y así impulsa la competitividad de las mismas, asegura la obtención de insumos a mejores precios y amplía la gama de productos terminados y de tecnologías a utilizar (MINCETUR, 2013).

Según la entrevista al presidente de APYMI, un dato importante, es que ellos tienen la visión de lograr productos con mayor valor agregado, y que para lograrlo contarán con un centro tecnológico y de investigación dentro del polígono industrial, lo cual es necesario si se quiere mejorar la competitividad. Para reforzar lo señalado, en la entrevista al representante de ADEX, hace referencia a la importancia de estos centros tecnológicos para las empresas, pues no solo apoya con las capacitaciones, sino también a compras de maquinarias para su uso en la mejora de los productos finales.

Esto es una ventaja importante para el polígono, que además no solo se proyecta a aumentar volúmenes de venta, sino también a mejorar en innovación sus productos y reducción de costos de producción; lo cual es importante si pretenden ser el proyecto piloto del país según lo mencionado por el representante de APYMI.

La teoría se corrobora con los resultados encontrados, por lo tanto, la competitividad influye significativamente siempre y cuando se tenga de respaldo capacitaciones que refuercen los conocimientos a nivel de clúster y comercio exterior.

5.1.4 Hipótesis específica 3: Existe un programa de apoyo a los clústers que inclusive brindan financiamiento. Adicional el proyecto del polígono industrial recibe el apoyo de la municipalidad de Carabaylo.

En las Bases teóricas se indica que en el Diario el peruano (2017), se publicó el reglamento operativo del programa de apoyo clúster, en la que se tiene recursos financieros (aproximadamente de veinticinco millones de soles). Se puede corroborar entonces que el estado apoya a través de capacitaciones, de programas de financiamiento, etc.

Adicional a ello, en la Resolución N° 005-2018/SBN-DGPE-SDDI (Ver Anexo 8), se aprueba el proyecto del polígono industrial de las Lomas de Carabaylo, el cual fue un apoyo directo de la Municipalidad de Carabaylo, en busca de incrementar el sector industria. La participación del estado dentro de estos proyectos es importante.

En la entrevista al director del área de desarrollo económico local de “Alternativa”, indica que el estado debe participar brindando capacitaciones, ya que a veces los empresarios no tienen recursos, pero el estado si, y lo deben desarrollar a través de políticas públicas, programas estatales que puedan dar capacitación, etc. Esta posición es apoyada por el representante de ADEX, quien detalla que el estado peruano enfoca sus proyectos a empresas competitivas y más desarrolladas, sin embargo, está faltando que el estado genere planes de acción o plan de trabajo especializado para las pequeñas y medianas empresas. En los

resultados, se observa que APYMI no tenía conocimiento respecto al programa de apoyo clúster, sin embargo, si enfatizaron la necesidad de capacitaciones.

La hipótesis se corrobora con lo encontrado en bases teóricas y resultado.

CONCLUSIONES

Bajo la investigación realizada, se ha encontrado que el polígono industrial de Lomas de Carabaylo, podría ser un plan piloto exitoso, siempre y cuando se reciba la capacitación necesaria para estas empresas, además de ello se necesita que estas empresas trabajen en asociatividad y que conformen clusters, para lograr un mejor producto, mejorar la tecnología que usan, ampliar la oferta exportable y así mejorar su sostenibilidad.

Bajo la teoría, se encuentran muchas ventajas sobre conformar clusters, sin embargo, si se lleva esta teoría a la realidad nacional del Perú, una de las desventajas y barreras que se presentan, es la cultura empresarial del país, pues los empresarios son muy restringidos y reservados respecto a asociarse con otras empresas de su rubro.

RECOMENDACIONES

Se recomienda al Polígono industrial de Carabaylo, que se enfoquen en concientizar sobre la asociatividad y los clusters, y que puedan comprender sobre ello. Como plan de acción para lograrlo, sería bueno realizar capacitaciones, charlas, etc. Luego de lograr enfocarse como asociatividad, las capacitaciones siguientes sería de exportación, de cómo conocer mercados internacionales, certificaciones internacionales, como pertenecer a la marca Perú, etc.; todo aquello que los empresarios necesitan para ser competitivos.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Alvarado, M. (2014, junio). El impulso de clusters como eje del desarrollo regional en el Perú. Revista Moneda, volumen 158. Disponible en internet: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-158/moneda-158-10.pdf> Acceso el 10 de agosto de 2019.

Andina (2010). Empresarios de calzado y accesorios en cuero participaron en misión tecnológica en Italia. Disponible en internet: <https://andina.pe/agencia/noticia-empresarios-calzado-y-accesorios-cuero-participaron-mision-tecnologica-italia-328639.aspx> Acceso el 10 de agosto de 2019.

Aquino, D. (2014). ¿Por qué las PYMES deben exportar? Disponible en internet: <https://www.emprendices.co/por-que-las-PYMEs-deben-exportar/> Acceso el 17 de Setiembre de 2019.

Barcelona Centre Logistic Catalunya (2017). Catalunya tiene 31 clústeres catalanes que facturan 70.000 millones de euros. Disponible en internet: <https://bcncl.es/catalunya-tiene-31-clusteres-catalanes-que-facturan-70-000-millones-de-euros/> Acceso el 20 de Agosto de 2019.

Buckley, P. y Casson, M. (1976). The future of the multinational enterprise. Londres: MacMillan.

Burgoa, L. (2008). Sinergia estratégica: una necesidad para la supervivencia de las empresas. Disponible en internet: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425942157008> Acceso 17 de setiembre de 2019.

Cabrera, F. (2012). Clusters, Porter, marca, políticas y mitos. Disponible en internet: <http://www.sistemascomplejos.cl/wp->

content/uploads/2012/04/CLUSTERS-ISCV.pdf Acceso el 20 de Setiembre de 2019.

Cámara de comercio de Bogotá (2019). Clusters. Disponible en internet: <https://www.ccb.org.co/Clusters> Acceso el 1 de Octubre de 2019.

Cámara de comercio de Lima (2019). La asociatividad, herramienta para el desarrollo de las PYMES. Disponible en internet: <https://www.camaraLima.org.pe/vipcam1/imagen/imagenes/COPE%20PDF%203%20LA%20ASOCIATIVIDAD.pdf>. Acceso el 20 de setiembre 2019.

Casals-Casanova, M.; Forcada-Matheu, N. y Roca-Ramon, X. (2008). Diseño de complejos industriales. Fundamentos. Barcelona: UPC.

Chabert, J. (2005). Manual de comercio exterior. 2ª ed. Barcelona: Ediciones Gestión 2000

D'ávila, M. Elaboración de un mapeo de clusters en el Perú. Disponible en internet: https://www.cnc.gob.pe/images/cnc/LAvance_12_13/archivos/Informe-Final-Mapeo-Clusters.pdf Acceso el 1 de Octubre de 2019.

Diario El Peruano (2017). Aprueban Reglamento Operativo del Programa de Apoyo a Clusters. Lima. 13 de setiembre de 2017.

EAE Business School (2015). Beneficios de exportar productos o servicios. Disponible en internet: <https://retos-directivos.eae.es/cuales-son-los-beneficios-de-exportar-productos-o-servicios/> Acceso el 02 de Noviembre de 2019.

Fernández, J. (2006). *Planificación estratégica de ciudades: nuevos instrumentos y procesos*. Barcelona: Editorial Reverté.

Fuentes-Flores, N. (2002). Matrices de insumo-producto de los estados fronterizos del Norte de México. Baja California: Plaza y Valdes.

García, S. (2012). *The Evolution and Development of the Clusters*. (Tesis Profesional). Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de León. España. 75pp.

Gobierno regional La Libertad (2018). Productores de calzado se unieron con delegación comercial de la embajada de Uruguay en Perú. Disponible en internet: <http://www.regionlalibertad.gob.pe/noticias/regionales/9214-productores-de-calzado-se-reunieron-con-delegacion-comercial-de-la-embajada-de-uruguay-en-peru> Acceso el 20 de Agosto de 2019.

Hernández Laos, E. (2000). *La competitividad industrial en México*. México: Plaza y Valdés.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). México: McGrawHill

Jean-Paul, D. (2004). Internacionalización de las PYME: Una herramienta de análisis. *Revista Comercio Exterior*, 54 (2), 152-158.

Manene, L. (2014). Clúster, definición, objetivos, beneficios y desarrollo. Disponible en internet: <http://actualidadempresa.com/cluster-definicion-objetivo-beneficios-y-desarrollo/> Acceso el 15 de Setiembre de 2019.

Martínez Carazo, P. (2009). *Pyme: estrategia para su internacionalización*. Colombia: UNINORTE.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013). *El ABC del comercio exterior guía práctica del importador*. Lima. 81p.

Ministerio De Ganadería, Agricultura Y Pesca (1996). *Uruguay-Alternativas para la Transformación Industrial del Recurso Forestal*. Washington, D.C.: ANIA S.A.

Ministerio de la Producción (2017). Estadística MIPYME. Disponible en internet: <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/estadistica-oe/estadisticas-mipyme> . Acceso el 17 de Setiembre de 2019.

Perego, L. (2000). Competitividad y clusters productivos. Disponible en internet: <https://books.google.com.pe/books?id=4-pvVpxGBNYC&lpg=PP1&pg=PP1#v=onepage&q&f=false> Acceso el 1 de Octubre de 2019

Porter, M.(1998). The Daw of the E-lance Economy. Disponible en internet: <https://www.academia.edu/2918006/Clusters> Acceso el 25 de Agosto de 2019.

Pymes y Autónomos (2015). Estrategias de Negocio. Disponible en internet: <https://www.pymesyautonomos.com/estrategia/estrategias-de-negocio> Acceso el 26 de Setiembre de 2019.

Sellés, A.; Ferreiro, J. y Tenza, A. (2009). Diseño de un polígono industrial mediante un sistema de información geográfica. Revista Técnica Industrial, 280, 63-66.

Superintendencia Nacional De Fiscalización Laboral (2017). Régimen Laboral especial de la micro y pequeña empresa. Arequipa. 17p.

Switzerland Global Enterprise (2017). Revolución Industrial: Cómo funciona el Clúster Suizo de la Industria MEM. Disponible en internet: <https://www.s-ge.com/es/article/noticias/20174-mem-cluster>. Acceso el 28 de agosto de 2019.

Torres, J. (2016). Clusters de las industrias en el Perú. Recuperado el 20 de Agosto de 2019 de <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/DDD427.pdf>

ANEXOS

Anexo 1 Entrevista al Presidente de la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales.

Entrevistadora: Hola, buenas tardes, agradecemos al señor Diomedes Rivera Flores, él es el presidente de la Asociación de pequeños y medianos industriales Carabayllo Lima norte, al cual agradecemos nos pueda apoyar con estas preguntas.

La primera pregunta es: ¿cree Ud. que el comercio exterior está siendo incentivado en las pequeñas y medianas empresas?

Entrevistado: Hay un buen inicio, el ministerio de la producción ha lanzado digamos el apoyo, un programa de apoyo para las pequeñas y medianas empresas, y ya se siente ese trabajo.

Entrevistadora: Ya los está apoyando...

Entrevistado: Ya nos está apoyando y eso es bienvenido, sobre todo para nosotros los pequeños y medianos industriales.

Entrevistadora: ¿Cree Ud. que las pequeñas y medianas empresas podrían insertarse en el comercio exterior?

Entrevistado: claro, con un poco más de capacitación y mejorando los productos, yo creo que sería factible.

Entrevistadora: ¿Que cree Ud. que le falta a las pequeñas y medianas empresas para que pueden insertarse al comercio exterior?

Entrevistado: APYMI digamos podría acoger algunos socios pequeñas y medianas empresas que estén fuera, aunque en nuestra asociación ya tenemos un buen número de pequeñas y medianas empresas, con ello podremos lograr mayor desarrollo y eso es básico para poder exportar.

Entrevistadora: ¿Cree usted que la industria de plástico y metalmecánica es un gran potencial para exportar en el polígono industrial?

Entrevistado: Mira, metalmecánica sí, porque tenemos más de 70 empresarios, que ya están en actividad y ya tienen desarrollo, pero con este proyecto e instalándose en una sola área, yo creo que podemos crear cadenas productivas, para mejorar los productos e innovarlo tecnológicamente y lograr así un mejor precio para poder exportar.

Entrevistadora: Y en el plástico entonces ya sería más reducido.

Entrevistado: En el tema del plástico, ya no le veo mucho futuro, porque ahorita se ha creado barreras... ya hay países y convenios para que se descarte el uso del plástico.

Entrevistadora: ¿Cuáles considera Ud. que son las ventajas logísticas que puede presentar el polígono industrial para las pequeñas y medianas empresas?

Entrevistado: Sería digamos, que en un solo espacio (que ya lo tenemos), se podría lograr que nuestras pequeñas y medianas empresas se formalicen y a la vez puedan acceder a capacitación y educación tecnológica. Eso haría que todos sus productos sean mejorados y también sean más vendibles al mercado.

Entrevistadora: claro, como dice, trabajar en conjunto considerando que tienen una buena cantidad de empresas por ejemplo en metalmecánico.

Entrevistado: Así es.

Entrevistadora: ¿qué opinión tiene con respecto al polígono industrial de las Lomas de Carabayllo?

Entrevistado: Bueno, es un proyecto que nos unimos inicialmente 52 empresarios, para poder lograr en primer lugar la búsqueda de un terreno, tuvimos

el apoyo de nuestra Municipalidad y alcalde, y luego se gestionó en la Municipalidad de Lima, después en SBN y luego logramos el terreno. Ahora ya estamos formalizando todos los temas de infraestructura, estamos en esa etapa y eso haría que se consolide la idea primigenia de poder tener desarrollo en forma agrupada.

Entrevistadora: Y en esa oportunidad, ¿recibió mucho el apoyo de la Municipalidad?

Entrevistado: Así es, nuestro alcalde de por entonces Rafael Álvarez, digamos ha sido una persona que le puso desde el inicio, y sentó su apoyo en la base para desarrollar ese proyecto.

Entrevistadora: ¿Cree usted que el polígono industrial de Carabayllo será un modelo exitoso de industria?

Entrevistado: Estamos haciendo todo el esfuerzo, de hacer que este proyecto sea piloto para todo el país, porque hasta ahora no hemos visto un parque industrial, sobre todo de la pequeña industria que trabaje articuladamente. Nosotros tenemos una visión de que vamos a lograr productos de mayor valor agregado, dado que vamos a tener un politécnico y también vamos a tener un tecnológico en la primera etapa, quizá a futuro podremos llegar de repente a una universidad, pero lo importante que vamos a tener 2 centros de educación técnica.

Entrevistadora: ¿Qué sugeriría que debería implementarse dentro del polígono industrial?

Entrevistado: En la implementación tenemos en primer lugar, la infraestructura, tener digamos los accesos y las vías, que den el ingreso logístico de todos los camiones y todos los productos industriales tanto la materia prima como los productos terminados y que tengan el acceso de entrada y salida para que haya eficiencia en el reparto y la salida para exportar.

Entrevistadora: Y como última pregunta, ¿cuáles cree que serían los requerimientos que necesitarían las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en la comercialización internacional dentro del polígono industrial?

Entrevistado: Algo que adolece bastante en los pequeños y micros empresarios, es el capital. Para ello hay que necesitar educación financiera, veo que eso está faltando bastante en nuestros asociados. Educación financiera para que se puedan insertar, cosa que cuando haya cumplimiento, los bancos nos den mayor accesibilidad. Eso nos estaría faltando, lo demás temas de capacitación ya lo estamos logrando.

Entrevistadora: Excelente, muchas gracias.

Anexo 2 Entrevista al Director del área de desarrollo económico local y empleo del centro de investigación social “Alternativa”

Entrevistadora: Buenas tardes nos encontramos aquí con el señor Rodolfo Alba Córdoba, él es el director del área de desarrollo económico local y empleo del centro de investigación social alternativa.

Primero agradecerle por darse el tiempo para colaborar en este estudio, a continuación, le detallaré las preguntas para continuar con esta entrevista.

¿Cree usted que el comercio exterior está haciendo incentivado actualmente en las Pequeñas y medianas empresas?

Entrevistado: Si, está siendo incentivado. Sin embargo, las Pequeñas y medianas empresas no tienen todavía las condiciones para poder exportar de manera masiva y adecuada. Básicamente los problemas que tienen las Pequeñas y medianas empresas es su productividad, su baja productividad que a nivel de Latinoamérica y en término de productividad estamos casi en el penúltimo lugar. Básicamente porque en el Perú las Pequeñas y medianas empresas son el 96% del número de establecimientos económicos entonces hay una mayoría que son este tipo de establecimientos y la baja productividad se debe básicamente a este 96%. Si bien hay incentivos por parte de diferentes entidades del estado, pero a la vez también por parte de actividad privada. Hay incentivos para el comercio exterior, pero ahí está el incentivo real que se tiene que ver.

Entrevistadora: ¿Cómo cree usted que las Pequeñas y medianas empresas podrían insertarse en el comercio exterior?

Entrevistado: Creo que hay dos puntos importantes a tomar en cuenta, uno es el accionar del sector privado, ósea de qué manera las Pequeñas y medianas empresas se pueden vincular a la mediana y gran empresa, esta articulación

vertical de micro, pequeña, mediana y gran empresa; puede ayudar mucho a fortalecer a las Pequeñas y medianas empresas, a modernizarlas y a elevar su nivel de productividad y poder acceder al comercio exterior.

¿Y cómo se da esta articulación?, pues se da justamente de servicios o venta de productos que se puedan dar de la micro y pequeña empresa a las grandes empresas y medianas. Esta articulación aún no se da de manera consolidada. Hay experiencias interesantes, pero falta mucho más, entonces ese es un poco el primer aspecto que habría que considerar. Desde el sector privado se puede incentivar, pero también está por el lado de la política pública por parte del Estado. El estado también puede ayudar a que las micro y pequeñas empresas puedan avanzar y llevar su productividad y poder hacer comercio exterior, ¿y cómo? uno es capacitación, a veces las micro y pequeñas empresas no tienen recursos, pero el estado sí, a través de políticas públicas y programas estatales que pueden ayudar a dar capacitación; pero también a través del crédito, como saben el crédito es sumamente alto y las tasas de interés son muy altas. Si las políticas públicas y el gobierno a nivel local, regional e incluso a nivel nacional; pueden establecer algunos programas para acceder al crédito. Parece que ahora el plan nacional de competitividad y productividad está considerando esa posibilidad; por ejemplo, el fondo crecer, ese fondo estatal que puede ayudar mucho a las Pequeñas y medianas empresas.

Entonces, a través de la capacitación, de acceso a crédito, pero también la articulación entre las propias empresas y todas las instituciones que apoyan, por ejemplo, cámara de comercio, asociatividad, redes empresariales; eso ayudará bastante a que mejore el nivel de productividad del mercado interno, pero también que permita acceder al mercado exterior

Entrevistadora: ¿Qué cree usted que les falta a las Pequeñas y medianas empresas para que puedan insertarse? A parte de las capacitaciones

Entrevistado: Les falta tecnología, especialmente innovación... innovación tecnológica. Lo que está pasando es que, todavía la mayoría de Pequeñas y medianas empresas a veces no tienen herramientas innovadoras tecnológicas, incluso a través de software informática, estas están sumamente atrasadas. Creo que lo que deberían hacer las Pequeñas y medianas empresas es insertarse justamente en la tecnología innovadora, creo que a través de cursos adecuados o de aplicaciones informáticas, tanto para manejar bases de datos, como para manejar mercados y no solamente mercados para ventas sino también para insumos, eso puede ayudar enormemente a fortalecer la productividad de las Pequeñas y medianas empresas

Entrevistadora: ¿Cree usted que la industria de plástico y metalmecánica es un gran potencial para exportar en el polígono Industrial?

Entrevistado: Más que plásticos, creo que es metalmecánica. Existe cantidad de plástico, pero en el mundo hay un contexto muy negativo para el plástico, la ley que acaba de aprobarse, también va haber restricciones y esto que la ley ha establecido para el Perú en el uso de plástico, en el mundo ya se encuentra más fuerte. Entonces, no creo que sea un incentivo muy fuerte para el plástico, pero si para metalmecánica; hay ejemplos en Lima Norte, hay cantidad de micro, pequeña y gran empresa que está construyendo no solamente maquinarias para el hogar; sino para panadería, todo lo que es gastronomía automatizada y todas las herramientas de metalmecánica. Ahí está el rubro más importante para la exportación.

Entrevistadora: ¿Cuáles considera usted que serían las ventajas logísticas que pueda presentar el polígono para las pequeñas y medianas empresas?

Entrevistado: Su cercanía a las fundiciones, hay fundiciones si bien todavía informales, toda la zona de chillón hay fundiciones de metal ,eso puede ayudar como insumos para metalmecánica, debidamente para mejorar condiciones de producción .Está también el mercado de insumos, en cuanto alimentos para la industria alimentaria, por ejemplo tenemos toda la Cuenca de chillón, la zona norte chico hasta Huaral, donde hay una agricultura muy fuerte y qué son insumos y están cerca al polígono. Pero además está su condición geográfica, está cercano al aeropuerto, a la zona del Callao, por Canta Callao llegamos al aeropuerto y también al puerto del Callao, y lo que se viene es que por ejemplo, se está construyendo el puerto de Huacho y amarrado a eso está la autopista Chillón Carabayllo -Huayllay ,en la zona de Pasco .

Carabayllo-Huayllay es una autopista que está terminando. Entonces eso mejora la comunicación, tiene buenas salidas y evidentemente se está constituyendo un corredor importante y justamente llega a Carabayllo

Entrevistadora: ¿Qué opinión tiene con respecto al polígono industrial de las Lomas de Carabayllo?

Entrevistado: Bueno, inicialmente eso fue la posibilidad de un parque industrial importantísimo, uno de los parques más importantes de Lima norte. Sin embargo, por problemas de cambio de la ley de parques industriales, también problemas de acceso a los suelos que había sido destinado para parque industrial, pero que después fue un retorno a bienes nacionales, entonces no se pudo institucionalizar un parque industrial.

Por esos problemas, se tuvo que recurrir a la Ley Orgánica de Municipalidades, para que se cambie de modalidad de parque y se encontró esta salida de polígono Industrial, las expectativas son las mismas en Lima Norte, la esencia de lo que es el proyecto se mantiene, la esencia por el cual fue destinado. Entonces, las expectativas son las mismas, hay en Lima Norte quizá una de las mejores condiciones para un parque. Los parques industriales antiguos han desaparecidos por el cambio de la economía del país, pero para esta nueva etapa de parques o polígonos, no solamente a nivel de Mercado de insumos sino las condiciones de trabajo que puedan darse, el dinamismo económico de la micro y pequeña empresa, hace posible que los que hoy se encuentran ya en Las Lomas de Carabaylo, puedan convertirse en una experiencia piloto en este tipo de polígono industrial de Lomas de Carabaylo ;por tanto, las expectativas están ahí y por otro lado creo que la apertura al mercado exterior y la posibilidad que tenemos de este puerto de chancay en Huacho, las salidas que tienen por Carabaylo hacia Huayllay y la cercanía que se tiene a un mercado tan grande como Lima Metropolitana , que es el mercado más grande del país, genera condiciones nuevas para que el polígono Industrial sea un plan piloto exitoso.

Entrevistadora: ¿Que sugeriría qué debería implementarse dentro del polígono industrial?

Entrevistado: Creo que lo nuevo de los parques en hoy, además de mejorar la productividad ,creo que también tienen que avanzar hacia su sostenibilidad; y la sostenibilidad está dado por qué en el sistema productivo se mantienen las prácticas limpias, no se afecta el medio ambiente ,incluso la matriz energética es posible que pueda utilizar cada vez energía renovable, puede darse eso también ,digamos que no sólo el uso del sol sino también del viento se previó en un

comienzo, que también ya que esa zona tiene viento ,utilizar la energía eólica sería una buena opción .Pero también es posible mejorar las condiciones de trabajo para los mismos trabajadores, y el enfoque de género también es un tema que hoy las empresas en el mundo están incorporando cada vez mejor ,contando con las mujeres; eso es un poco las tendencias que hoy en día pueden servir para que este polígono industrial de Carabayllo tenga oportunidades enormes de ubicarse a nivel del mundo e ir mejorando sus condiciones de competitividad, porque ahora no sólo hay que saber producir, sino hay que hacerse sostenible, por ahí veo posibilidades para las Lomas de Carabayllo.

Entrevistadora: ¿Cuáles cree que serían los requerimientos que necesitarían las Pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en la comercialización internacional?

Entrevistado: Bueno, ahí sí la cosa es más seria. Pues hay una serie de estándares internacionales, de calidad y de productividad que se tiene que cumplir. Entonces, la mejora de la calidad de producción requiere también condiciones no sólo de capital de trabajo, sino de capital propiamente dicho respecto a recursos económicos, pero también conocimientos y capacidades de los mismos empresarios y poder conocer estos estándares, poder producir a ese nivel; entonces, la normatividad y los recursos son fundamentales. ¿Qué es lo que requiere las Lomas de Carabayllo?, necesitan una buena capacitación, pues creo que por sí solos, no van a salir si no tienen el apoyo. También de capacitación del estado, capacitación a acceso a créditos, acceso a tecnología; son condiciones para poder dar el salto hacia esta posibilidad de exportación

Entrevistadora: Muchas Gracias.

Anexo 3 Entrevista al Asesor Institucional de PYME de ADEX

Entrevista a Roberto Molero Aramburu

Entrevistadora: Cree usted que el comercio exterior está siendo incentivado en las pequeñas y medianas empresas? ¿Por qué?

Entrevistado: Bueno, creo que, si bien es cierto instituciones como Promperu, la OCEX, instituciones del estado vienen promoviendo al sector exportador sin embargo creo que no se han desarrollado mecanismos o instrumentos de promoción especializados para las pequeñas y medianas empresas, ellos generalmente están buscando empresas más competitivas, más desarrolladas donde pueden insertarse más rápidamente al mercado internacional y eso está bien, acá no hay nada criticable, lo que sí está faltando es que estos organismos del estados puedan generar planes de acciones o plan de trabajo especializados para un sector de las micro y pequeñas empresas, porque ellos todavía faltan desarrollar capacidades, falta digamos, acercarlos al mundo exportador, que viajen, que salgan, que visiten y eso se da a través de otros instrumentos ¿no?, por ejemplo misiones de prospección comercial, no hay ese componente digamos por parte de la entidad del estado, misiones de venta o prospección de venta también que le llaman, donde solamente no sale el empresario sino salen los productos a prospectar el mercado, se evalúa la posibilidad de las tendencias, las modificaciones, las adecuaciones, se viene con los requerimientos o los cambios que requieran hacerlo, se hacen en el mercado local y nuevamente se sale con un producto ya más apto a lo que quiere realmente el mercado, claro, es un poco más tedioso, más complicado pero digamos que de acuerdo al resultado para una micro y pequeña empresa, las ferias binacionales, por ejemplo de frontera donde las micro y pequeñas empresas se concentran bastantes ahí pero eso no está dentro

de los planes digamos de prioridad, la OCEX tampoco tiene estos planes focalizados de las pequeñas y medianas empresas.

Entrevistadora: ¿Cómo cree usted que las pequeñas y medianas empresas podrían insertarse en el mercado exterior?

Entrevistado: El gran problema de la pequeña empresa es el volumen, su restringida capacidad financiera y una oferta digamos que no está adecuada a las exigencias del mercado internacional por ejemplo no tienen certificaciones ¿no? que a veces le exige el mercado y lógicamente todo eso implica gastos, inversiones, pero hay mecanismos que están ayudando por lo menos a bajar esa deficiencia por ejemplo a través de la asociatividad ¿no? O sea, juntarse varias pequeñas empresas donde puedan generarse sinergias, alianzas y una oferta mucho más amplia pero lógicamente detrás de eso tiene que haber también una adecuación de la oferta de acuerdo a las exigencias del mercado internacional, es decir homologar o llevar al producto a ciertas certificaciones que exige el mercado internacional ¿no? Y eso también no se está trabajando mucho, no hay mucha inversión o asistencia por parte del estado, generalmente viene del mismo sector empresarial.

Entrevistadora: ¿Qué cree usted que le falta a la pequeñas y medianas empresas para que puedan insertarse en el comercio exterior?

Entrevistado: Por el lado de la oferta, adecuar el producto a las exigencias del mercado internacional eso significado no solamente que tenga digamos un volumen, una oferta exportable real, es decir no solamente que tenga una oferta, es distinto una oferta productiva a una oferta exportable, es decir tiene que tener digamos productos estandarizados, productos homologados, productos con certificaciones, empaques adecuados a las exigencias y normativas

internacionales, certificaciones, una serie digamos de cambios que tiene que realizar el empresario ¿no?.

Otras exigencias, yo creo más que nada la parte paraarancelaria, la parte arancelaria ya con el mundo prácticamente está abierto para nosotros a través de los acuerdos comerciales, pero yo creo que el tema más resolutivo, por ejemplo, Ecuador que nos pone requisitos técnicos para acceder nuestros productos al mercado, es decir el INDECOPI de ellos que es similar al nuestro, para poner una serie de trabas al comercio ¿no?, si bien es cierto no es nada arancelario pero si te exige que ciertos productos tiene que entrar con su normativa y a veces esos laboratorios que hacen esas certificaciones no existen en el país o simplemente es carísimo, entonces es una forma digamos de que los productos de otros países ingresen de una manera un poco más intensa pero eso favorece a ese país para que digamos generar demanda de su propia industria local, es un modelo de negocio ya basada en su propia industria pero nosotros somos una economía abierta, por lo tanto tenemos que competir con el mercado y adecuarnos a todas las exigencias del mercado internacional.

Entrevistadora: ¿Cree usted que la industria de plástico y metal mecánica son un gran potencial para exportar en el polígono industrial? ¿Por qué?

Entrevistado: Me preocupa el sector metalmecánico porque generalmente la industria local de ese sector se ha desarrollado para el mercado local más que para la exportación, eso es uno.

Dos, existe mucha pequeñas y medianas empresas “especializadas” en el sector metalmecánica, son varias, muchísimas líneas, mejor dicho; pero creo que ninguna de ellas se ha especializado digamos de una manera muy tangible, tendrán algunas líneas como bolas de hierro, hacemos acá para la industria del automóvil, los buses,

carrocerías y que exportamos, pero digamos hay muchas líneas por ejemplo el parque Industrial Villa el Salvador hay los lockers, los muebles metal-madera para mobiliarios escolares que se están desarrollando más para el mercado local que para exportación, en realidad estas industrias nacen más pensando en el mercado local que para la exportación, en el camino se van adecuando según el tamaño de los requerimientos de la demanda internacional.

Y en el sector plástico, desconozco un poco de ese sector, pero veo que hay algunas industrias contadas con la mano tipo Basa y otras conocidas en el mercado que sí creo que tienen capacidades, pero si son muy pequeñas habría que ver ¿no?, por ejemplo, hay mercados como Bolivia donde hay una industria poco desarrollada donde podemos ingresar ¿no? mercados como Ecuador, Centro América, donde ese tipo de industrias si es aceptada y además son para empresas más pequeñas quizás para el sector plástico esas pequeñas empresas puedan ingresar a ese mercado.

Entrevistadora: ¿Cuáles considera usted que son las ventajas logísticas que puedan presentar el Polígono Industrial para las pequeñas y medianas empresas?

Entrevistado: Bueno yo desconozco el Polígono, pero yo creo que si asemeja a lo que es un Parque Industrial ¿no es cierto?, ahí la nueva tendencia es que el parque sea digamos basados en las normas ambientales, ecológicas y creo que todavía no hemos desarrollado ese tipo de parques. El parque más desarrollado del país es el Parque Industrial Villa el Salvador, como comprenderás eso no se ha trabajado ¿no?, tampoco tenemos acercamiento, si bien es cierto está ubicado en la ciudad de Lima no está estratégicamente ubicado, con carreteras especializadas para enviar al aeropuerto, en el camino se ha tenido que adecuar las instalaciones eléctricas industriales, no hay un clúster que ayude a generar competitividad, no es

como Gamarra por ejemplo, en gamarra encuentras las maquinas, las telas, los insumos, los trabajadores, las tiendas, todo lo que requiera esa industria, cosa que en Villa el Salvador está como aislado cada sector ¿no?. Yo creo que ocurrirá lo mismo en el polígono con mayor intensidad todavía, entonces no se desarrolla industrias competitivas bajo ese concepto. Yo creo que debe adecuarse a los estándares internacionales, ambientales y del uso eficiente de la energía, ya sea renovables ¿no?, por ejemplo, el uso de la luz, del agua, de los residuos sólidos, etc. Yo creo que ahí hay un trabajo enorme por hacer. Ahora, los parques que se decían industriales por normativa actual ya no se llaman Parques Industriales sino Zonas Industriales porque en la práctica no son Parques Industriales justamente por todos esos tipos de deficiencia. Los Parques Industriales en el mundo tienen otro concepto, en cambio lo nuestro es más desarrollado en base a los migrantes que generaron sus propios negocios pequeños, en el camino por supuesto han ido creciendo y que también ha habido una distorsión de lo que son parques industriales porque en vez de sean productivos ahora son comerciales, es decir alquilan para tiendas comerciales. Eso también se está dando en el parque industrial Villa el Salvador, el Asesor, es una tendencia a que los primeros productores que quizás eran la generación de los papás los que llevaron adelante a la empresa y ahora la nueva generación, en algunos por supuesto que, si lo siguen adelante, otros que no se dedicaron a eso lo están alquilando, viven de la renta y solamente es un tema comercial o de depósito.

Entrevistadora: ¿Qué opinión tiene con respecto al Polígono Industrial de las Lomas de Carabayllo?

Entrevistado: Desconozco.

Entrevistadora: ¿Cree usted que el Polígono Industrial de las Lomas de Carabayllo será un modelo exitoso de clúster?

Entrevistado: Yo creo que es todo un trabajo por revisar. Yo creo que el gremio que representa al parque industrial debe jugar un rol importante en la articulación con los organismos del Estado ¿no?, no solamente el Estado sino también como PRODUCE, PROMPERU, principalmente creo yo, y también con los gremios empresariales, similares industriales como la Sociedad Nacional de Industrias y una interrelación con todos los gremios de otros parques industriales, yo creo que eso va ayudar a entender mejor el ser partícipe de los requerimientos de demandas que requieren esos parques. Yo creo que los dirigentes juegan un rol importante para que el parque pueda ser atendido en su verdadera demanda para que sea competitivo ¿no? en todo el entorno, no solamente es el lote, no solamente es la producción sino también que de una manera puedan articular una oferta productiva competitiva ¿no?, generar clúster de alguna línea sino un solo sector competitivo puede arrastrar a otros ¿no? En el caso por ejemplo de Villa el Salvador, el maderero, creo que es bastante competitivo y el sector metal mecánico. Hay otros sectores pero que no tienen mucha incidencia ¿no? Confecciones, calzados, digamos menos pero tampoco son empresas menos exitosas por así decirlo.

Entrevistadora: ¿Qué sugería que debería implementar dentro del Polígono Industrial?

Entrevistado: Yo creo que el Polígono Industrial debería estar trabajando de lado de instituciones como el CITE por ejemplo, los Centros de Innovaciones Tecnológicas que son instituciones que permiten generar apoyo a estos entornos empresariales porque permiten que las empresas puedan utilizar maquinarias, o sea los CITES son espacios donde las entidades del Estado quieran acompañar al

crecimiento de la empresa. Por ejemplo, en el polígono Industria hay mucho metal mecánico, me comentas ¿no?, pero hay 2 o 3 maquinarias que por el costo, no lo compran la pequeña empresa porque no hay capacidad financiera ¿no? pero si tuvieran esa máquina generaría un producto de mayor calidad, menores costos y pueden ingresar a mercados más exigentes ¿no? mercados locales e inclusive internacional. Entonces el CITE lo que cumple es un rol de capacitación, de articular con los gremios, con esos empresarios del entorno, pero a la vez también comprar esas máquinas que requieren para generar servicios del empresario, o sea, todos los empresarios pueden ir a doblar su plancha por ejemplo o puede ser una máquina láser, corte láser, que puede hacer mucho más rápido los productos acabados o que mejore el acabado del producto, o sea maquinarias que a veces la pequeña empresa no lo puede comprar pero la CITE si lo puede tener y brindar servicios en alquiler a la empresa. Ese es el modelo CITE y tienen que entrar a trabajar con ellos. Por ejemplo, en Villa El Salvador está el CITE madera, está a su costadito, lo que hacen es que a la madera lo tratan para que no tenga la humedad o la mínima humedad permitida y eso le genera un producto de mejor calidad, pero eso se da para todos los madereros de la zona e igual podría ocurrir con el Polígono, deberían trabajar con entidades que le brindan competitividad.

Entrevistadora: ¿Cuáles cree que serían los requerimientos que necesitarían las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en la comercialización internacional dentro del Polígono Industrial?

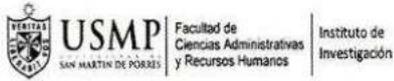
Entrevistado: Yo creo que comenzar a conocer y a ser partícipes de los instrumentos y mecanismos de promoción comercial, finalmente esto es como ellos ya teniendo el producto como articularlos con el mercado ya sea local o internacional ¿no? Y eso se da a través de estas herramientas como la rueda de

negocios, donde puede tener la oportunidad el empresario de conectarse con posibilidades de demanda del mercado local por ejemplo la idea como no le gustaría al metal mecánico que produce mobiliario escolar conectarse con PRONIED que es la entidad el Estado que compra carpetas educativas y así distintas organizaciones que pueden ser potenciales demandantes de sus productos ¿no? Y las ferias internacionales y locales también donde puedan exhibir su producto, yo creo que inicialmente la Municipalidad cumple un rol promotor digamos que empuje lógicamente siempre el empresario debe invertir, no va esperar que todo le regalen porque si no eso no lo valoran, yo creo que está demostrado que si el empresario pone una parte y las entidades del estado, los municipios, regiones o las del ministerio ponen otra parte el éxito está más que asegurado porque les cuesta porque si no les cuesta generalmente no se desarrolla esos cambios que ellos quieren.

Anexo 4 Datos de empresas encuestadas

DATOS GENERALES DE ENCUESTADOS				
#	Nombre de la empresa	RUC	Nombres completos	Cargo en la empresa
1	INDUSTRIA DEL PAPEL S.A.C.	20518010833	Aldo Bastidas Vila	Socio
2	IMAGEN CORPORATIVA FAMAT SAC	20451700716	Andrea Mirella Díaz Gallardo	Gerente Comercial
3	SERSEGLIMTRA SAC	20511252581	Antoniuk Gusiev Falen Noblecilla	Gerente General
4	INFUFER SAC	20516745453	Berardo Ferrer Cori	Gerente general
5	TIGRE GRAPH SAC	20508963581	Carlos Otiniano González	Gerente General
6	PRODUCTOS Y DERIVADOS FORESTALES SAC.	20509788694	Crisóstomo Aldana Villegas	Gerente
7	EMPRESA PERIODISTICA RIBO SAC	20486034590	Diodemes Filomeno Rivera Fores	SOCIO
8	INDUSTRIA METALICA ROMAFA S.A.C.	20543805859	Eduardo Huaman Chirinos	Gerente general
9	CORPORACION INDUSTRIAL MACHU PICCHU SAC	20602935290	Elizabeth Erika Chavez Tacas	GERENTE GENERAL
10	JURECPI EXPORT E.I.R.L	20538693279	Elmer Pedro Pimentel Cruzado	Gerente
11	LABORATORIO FARMACEUTICO MEDICAL S.A		Esteban Aguilar Quispe	Socio
12	ENCO INGENIEROS SAC	20518011210	Fidel Ticse Camposano	Jefe de Proyectos
13	INDUSTRIAS BOLT PERÚ EIRL	20601029538	Italo Rufino Bellido Gutiérrez	Gerente General
14	SISA PLAST S.R.L.	20519336724	Joel Silva Flores	Socio
15	FAMOSE SAC	20518472535	Jorge Luis Jimenez Huatuco	Gerente general
16	TSI TECNICAS & SOLUCIONES S.A.C.	20521953064	Jose Antonio Samata	Gerente
17	PLASTICOS DELFIN SRL	20493135784	Jose Apolonio Perez Barfientos	Gerente
18	CREACIONES "BAMBU"	10068753754	Jose Leodoro Rodriguez Silva	GERENTE GENERAL
19	BENDEZU MAQUINARIAS INDUSTRIALES SAC	20565367367	Juan Bendezu Aguirre	Gerente general
20	INDUMETLINS S R L	20393039061	Leds Omer Lino Ñaupari	Gerente general
21	INMANZA SRL	20527779848	Leonardo Gonzales Hurtado	Gerente
22	SAMMA IMPORTACIONES EIRL	20600859669	Manuel Aurelio Mendez Echevarría	Gerente General
23	VITAL S.A.C.	20316998861	Mariela Madrid Z.	Socio
24	ELABORACIONES ELFA EIRL	20474068464	Máxima Fernandez López	Gerente
25	LIDER PHARMA S.A.	20478203676	Miguel Neyra Q.	Socio
26	EDITORIAL E IMPRENTA CLASSIC S.A	20374656741	Nilo Rivera Flores	Socio
27	DRAF MAQUINAS INDUSATRIALES	20512153110	Raul Alvarez Yarcuri	gerente general
28	DERMA SAX	20554472843	Raúl Bernabé rejas pacotaype	Gerente
29	VISUAL SYSTEMS SAC	20505240511	Raul Jacinto Herrera	Gerente General
30	CELLTRONIC PERÚ SAC	20499309253	Raúl Rivera Ramos	Gerente general
31	INVERSIONES & REPRESENTACIONES SGD SAC	20451541651	Rocio Dominguez	Apoderada
32	INDUSTRIA METÁLICA SOLUZ S.C.R.L.	20485900552	Ruben Cuadalupe Ñahui	Gerente de producción
33	MACS INDUSTRIAL EIRL	20507424156	Segundo Adolfo	Gerente
34	INDUSTRIAS TOKACI	10069588803	Toni Guzman Flores	GERENTE GENERAL
35	INDUSTRIAS RETAMA S.A.C.	20536379496	Yeshua Rivera Carhuanchó	Socio

Anexo 5 Constancia de consentimiento informado



CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO

Por medio de la presente, informamos que la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales, representado por su presidente Diomedes Rivera Flores, autoriza a las alumnas:

- Kelly Fabiola Andrade Villalta con código de matrícula 2009200279 de la Escuela Profesional de Adm. De Negocios internacionales de la Universidad de San Martín de Porres.
- Khimberly Issamar Rengifo Del Castillo con código de matrícula 2010126956 de la Escuela Profesional de Adm. De Negocios internacionales de la Universidad de San Martín de Porres

Para hacer uso de la información que a continuación se detalla, con el consentimiento de la institución, para el desarrollo de su tesis de grado, la cual lleva por título:

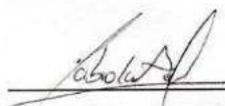
LA INCLUSIÓN DE LAS PYMES DEL POLÍGONO INDUSTRIAL DE LOMAS DE CARABAYLLO EN EL COMERCIO EXTERIOR

1. Datos generales de las empresas que conformaran el polígono industrial, detallado por complejos.
2. Información de ventas anuales Aprox. (S/)
3. Datos generales del polígono industrial.
4. Opiniones, sugerencias y expectativas de las PYMES con respecto al polígono industrial de las Lomas de Carabayllo.
5. Opiniones con respecto al comercio exterior dentro del polígono industrial

Dicha información, se recopilará en el Trabajo de Campo para posteriormente ser registrada en su Investigación con fines netamente pedagógicos.

Se expide la presente **CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO**, a solicitud del interesado, para los fines que estime conveniente.

Santa Anita, 28 de agosto del 2019



Kelly Fabiola Andrade Villalta
DNI : 72365249



Diomedes Filomeno Rivera Flores
Presidente de APYMI
DNI 19816621

Anexo 6 Matriz de Consistencia

Título de tesis:	EI MODELO CLÚSTER COMO INCENTIVO AL COMERCIO EXTERIOR DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL POLIGONO INDUSTRIAL DE LAS LOMAS DE CARABAYLLO				
Autores:	ANDRADE VILLALTA KELLY FABIOLA / RENGIFO DEL CASTILLO KIMBERLY ISSAMAR				
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
Problema General	Objetivo General	Hipotesis General			
¿De qué manera el modelo clúster incentiva el comercio exterior a las pequeñas y medianas empresas del polígono industrial de las lomas de Carabayllo?	Identificar de que manera el modelo clúster incentiva el comercio exterior a las pequeñas y medianas empresas del polígono industrial de las lomas de Carabayllo	El modelo clúster incentiva el comercio exterior a las pequeñas y medianas empresas, pues aumenta la productividad, disminuye costos y mejora la competitividad; las cuales son características fundamentales para la internacionalización de la misma.	Variable compleja :	Asociatividad	*Enfoque: Mixta (cualitativa y cuantitativa)
			Clúster	Competitividad Reglamento gubernamental	*Tipo : Aplicada
					*Alcance : Descriptivo
			Variable simple : Comercio exterior		*Diseño : Diseño no experimental
					*Unidad de investigación :pequeñas y medianas empresas del polígono industrial de las Lomas de Carabayllo
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipotesis Especificas		Indicadores	Fuente de informacion
1. ¿Cómo influye la asociatividad de las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el comercio exterior?	Determinar como influye la asociatividad de las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el comercio exterior.	La asociatividad influye de manera significativa, pues se logran agrupar y enriquecer con conocimientos respecto al comercio exterior, lo cual representaría una ventaja para las pequeñas y medianas empresas; sin embargo la asociatividad es una estrategia que conlleva dificultades para la integración de las empresas, pero que con capacitaciones se pueden lograr.	Asociatividad	* N° de alianzas estratégicas * Porcentaje de empresas interesadas en formar asociatividades.	Pequeñas y medianas empresas industriales de APYMI / Representante de ADEX
2. ¿Cómo influye la competitividad de las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el comercio exterior?	Describir como influye la competitividad de las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el comercio exterior	La competitividad influye de manera significativa, ya que para lograr la competitividad de las pequeñas y medianas empresas se necesitan mayor capacitación por parte de ADEX, PROMPERU, etc; pues muchos de los empresarios solo tienen la noción del comercio exterior, mas no cómo aplicarlo de forma exitosa.	Competitividad	*N° de Inversion en I+D *N° de capacitaciones	Presidente de APYMI /Director del área de desarrollo económico local y empleo del centro de investigación social "Alternativa"/Representante de ADEX
3. ¿Cómo influye el reglamento gubernamental en las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el modelo clúster?	Indicar como influye el reglamento gubernamental en las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse en el modelo clúster.	Existe un programa de apoyo a los clusters que inclusive brindan financiamiento. Adicional el proyecto del polígono industrial recibe el apoyo de la municipalidad de Carabayllo.	Reglamento Gubernamental	* N° programas de apoyo para cluster * Cantidad de financiamiento para clusters	Presidente de APYMI /Director del área de desarrollo económico local y empleo del centro de investigación social "Alternativa"/ ADEX

Anexo 7 Validaciones de jueces expertos

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador	Interno <input checked="" type="checkbox"/> Docente USMP	Externo ()
Apellidos y Nombres :	COSIO JOJO, JORGE	
Sexo :	Hombre <input checked="" type="checkbox"/>	Mujer ()
Profesión :	ABOGADO	
Grado Académico :	Licenciado ()	Maestro <input checked="" type="checkbox"/> Doctor ()
Años de experiencia laboral :	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más <input checked="" type="checkbox"/>	
Solamente para validadores externos		
Organización donde Labora:	USMP	
Cargo Actual	DOCENTE	
Área de especialización	NEGOCIOS INTERNACIONALES	
N° Telefónico de contacto	962 897 384	
Correo electrónico de contacto	jcosios@usmp.pe	
Medio de Preferencia para contacto	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno Por teléfono () Por correo electrónico <input checked="" type="checkbox"/>	


Firma Validador Experto

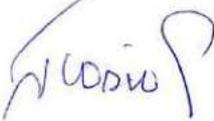
FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Cuestionario estructurado					
Autores del instrumento	Kelly Fabiola Andrade Villalta - Khimberly Issamar Rengifo del Castillo					
Población	50 empresas de APYMI (Asociación de pequeños y medianos industriales)					
Dimensión/ Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o Recomendaciones
Datos generales	*Nombre completo del empresario (a) * Cargo en la empresa * Edad * Teléfono * Correo Electrónico	4	4	4	4	
Datos generales de la empresa	*Nombre de la empresa *RUC *Sector/Complejo *Año de creación de la empresa: *Dirección *Local: Propio() Alquiler()	4	4	4	4	
Indicador gastos y ventas	Ventas promedio anuales (S/.)	4	4	4	4	
	Gastos mensuales en Agua:	4	4	4	3	
	Gastos mensuales en Luz:	4	4	4	3	
Encuestas bajo escala de Likert con las siguientes alternativas: *Totalmente de acuerdo *De acuerdo *Neutro *Poco de acuerdo * En desacuerdo						
Indicador de diferenciación de la empresa / Competitividad de la empresa	Su empresa pertenece a un gremio (cámara de comercio) O OTRO	4	4	4	4	
	Su empresa implementa las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)	4	4	4	4	
	Su empresa tiene normas ISO	4	4	4	4	
	Ud. está dispuesto a pertenecer a los programas de marca Perú	4	4	4	4	

Dimensión/ Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o Recomendaciones
Indicador Cluster- Asociatividad	Usted está preparado para insertarse en el polígono industrial	4	4	4	4	
	¿Cuáles cree Ud. que son sus fortalezas y debilidades como empresa dentro del polígono industrial? (pregunta abierta)	4	4	4	4	
	Usted considera que al pertenecer al polígono industrial disminuirán sus costos logísticos y que estos mejoraran.	4	4	4	4	
	Ud. siente que el polígono industrial lo ayudará a mejorar la comercialización de sus productos	4	4	4	4	
Encuestas bajo escala de Likert con las siguientes alternativas: *Muy importante *Importante *Neutral *Poco importante * No es importante						
	¿Qué tan importante es para Ud. asociarse con empresas de su mismo rubro y lograr producciones más grandes para la exportación?	4	4	4	4	
Beneficios del estado para Clusters	¿Qué tan importante considera Ud. la participación activa del estado en el polígono industrial para lograr la inclusión al comercio exterior?	4	4	4	4	
Indicadores de Comercio exterior	¿Qué tan importante es el comercio exterior para Ud.?					
	¿Qué actividad de comercio exterior realiza? Es posible marcar 2 opciones. Exportación () Importación () Ninguna ()	4	4	4	4	
	Si su respuesta anterior es Importación . ¿Está de acuerdo que el polígono industrial lo ayudará a ser más competitivo en el mercado nacional?	4	4	4	4	
	Si su respuesta anterior es					

	Exportación. ¿Está de acuerdo que el polígono industrial lo ayudará a ser más competitivo en el mercado exterior?	4	4	4	4
Capacitación que recibirán las Pymes	¿Qué capacitaciones e informaciones cree Ud. que le ayudaría a insertarse al comercio exterior? (pregunta abierta)	4	4	4	4

Validado por:

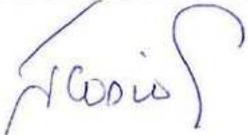
Apellidos y nombres:	Firma
COSIO SOTO, JORGE	

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Entrevista					
Autores del instrumento	Kelly Fabiola Andrade Villalta - Kimberlly Issamar Rengifo del Castillo					
Población	Presidente de APYMI , Cámara de Comercio de Lima Norte, ADEX					
Dimensión/ Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o Recomendaciones
Indicadores de Comercio exterior	¿Cree usted que el comercio exterior está siendo incentivado en las PYMES? ¿Por qué?	4	4	4	4	
	¿Cómo cree usted que las PYMES podrían insertarse en el comercio exterior?	4	4	4	4	
	¿Qué cree usted que le falta a las PYMES para que puedan insertarse en el comercio exterior?	4	4	4	4	
	¿Cree usted que la industria de plástico y metalmecánica es un gran potencial para exportar en el polígono industrial? ¿Por qué?	4	4	4	4	
Indicador Cluster-Asociatividad	¿Cuáles considera Ud. que son las ventajas logísticas que puede presentar el polígono industrial para las PYMES?	4	4	4	4	
	¿qué opinión tiene con respecto al polígono industrial de las Lomas de Carabaylo?	4	4	4	4	
	¿cree usted que el polígono industrial de Carabaylo será un modelo exitoso de industria?	4	4	4	4	
	¿Qué sugeriría que debería implementarse dentro del polígono industrial?	4	4	4	4	

	¿Cuáles cree que serían los requerimientos que necesitarían las PYMES para desarrollarse en la comercialización internacional dentro del polígono industrial?	4	4	4	4	
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---	---	---	---	--

Validado por:

Apellidos y nombres:	Firma
COSIO SOTO, JORGE	

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador	Interno <input checked="" type="checkbox"/> Externo () Docente USMP
Apellidos y Nombres :	LAOS LOPEZ, JOSE ENRIQUE
Sexo :	Hombre <input checked="" type="checkbox"/> Mujer ()
Profesión :	CPC- ADMINISTRADOR
Grado Académico :	Licenciado () Maestro () Doctor <input checked="" type="checkbox"/>
Años de experiencia laboral :	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más <input checked="" type="checkbox"/>
Solamente para validadores externos	
Organización donde Labora:	JESMER CONSULTING SAC
Cargo Actual	CONSULTOR
Área de especialización	NEGOCIOS INTERNACIONALES
N° Telefónico de contacto	996 352545
Correo electrónico de contacto	slaos1@usmp.pe
Medio de Preferencia para contacto	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno Por teléfono <input checked="" type="checkbox"/> Por correo electrónico ()

Firma Validador Experto

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Cuestionario estructurado					
Autores del instrumento	Kelly Fabiola Andrade Villalta - Khimberly Issamar Rengifo del Castillo					
Población	50 empresas de APYMI (Asociación de pequeños y medianos industriales)					
Dimensión/ Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o Recomendaciones
Datos generales	*Nombre completo del empresario (a) * Cargo en la empresa * Edad * Teléfono * Correo Electrónico					
Datos generales de la empresa	*Nombre de la empresa *RUC *Sector/Complejo *Año de creación de la empresa: *Dirección *Local: Propio() Alquiler()					
Indicador gastos y ventas	Ventas promedio anuales (S/.)					
	Gastos mensuales en Agua:					
	Gastos mensuales en Luz:					
Encuestas bajo escala de Likert con las siguientes alternativas: *Totalmente de acuerdo *De acuerdo *Neutro *Poco de acuerdo * En desacuerdo						
Indicador de diferenciación de la empresa / Competitividad de la empresa	Su empresa pertenece a un gremio (cámara de comercio)	4	3	4	4	
	Su empresa implementa las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)	4	4	4	4	
	Su empresa tiene normas ISO	4	4	4	4	
	Ud. está dispuesto a pertenecer a los programas de marca Perú	4	4	4	4	

Dimensión/ Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o Recomendaciones
Indicador Cluster- Asociatividad	Usted está preparado para insertarse en el polígono industrial	4	4	4	4	
	¿Cuáles cree Ud. que son sus fortalezas y debilidades como empresa dentro del polígono industrial? (pregunta abierta)	4	4	4	4	
	Usted considera que al pertenecer al polígono industrial disminuirán sus costos logísticos y que estos mejoraran.	4	4	4	4	
	Ud. siente que el polígono industrial lo ayudará a mejorar la comercialización de sus productos	4	4	4	4	
Encuestas bajo escala de Likert con las siguientes alternativas: *Muy importante *Importante *Neutral *Poco importante * No es importante						
	¿Qué tan importante es para Ud. asociarse con empresas de su mismo rubro y lograr producciones más grandes para la exportación?	4	4	4	4	
Beneficios del estado para Clusters	¿Qué tan importante considera Ud. la participación activa del estado en el polígono industrial para lograr la inclusión al comercio exterior?	4	4	4	4	
	¿Qué tan importante es el comercio exterior para Ud.?	4	4	4	4	
Indicadores de Comercio exterior	¿Qué actividad de comercio exterior realiza? Es posible marcar 2 opciones. Exportación () Importación () Ninguna ()	4	3	4	4	
	Si su respuesta anterior es Importación . ¿Está de acuerdo que el polígono industrial lo ayudará a ser más competitivo en el mercado nacional?	4	3	4	4	
	Si su respuesta anterior es					

	Exportación. ¿Está de acuerdo que el polígono industrial lo ayudará a ser más competitivo en el mercado exterior?	4	3	4	4
Capacitación que recibirán las Pymes	¿Qué capacitaciones e informaciones cree Ud. que le ayudaría a insertarse al comercio exterior? (pregunta abierta)	1	4	4	4

Validado por:

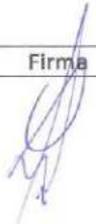
Apellidos y nombres:	Firma
ROS LOPEZ, JOSE EMILIANO	

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Entrevista					
Autores del instrumento	Kelly Fabiola Andrade Villalta - Khimberly Issamar Rengifo del Castillo					
Población	Presidente de APYMI , Cámara de Comercio de Lima Norte, ADEX					
Dimensión/ Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o Recomendaciones
Indicadores de Comercio exterior	¿Cree usted que el comercio exterior está siendo incentivado en las PYMES? ¿Por qué?	4	4	4	4	
	¿Cómo cree usted que las PYMES podrían insertarse en el comercio exterior?	4	4	4	4	
	¿Qué cree usted que le falta a las PYMES para que puedan insertarse en el comercio exterior?	4	4	4	4	
	¿Cree usted que la industria de plástico y metalmecánica es un gran potencial para exportar en el polígono industrial? ¿Por qué?	4	4	4	4	
Indicador Cluster-Asociatividad	¿Cuáles considera Ud. que son las ventajas logísticas que puede presentar el polígono industrial para las PYMES?	4	4	4	4	
	¿qué opinión tiene con respecto al polígono industrial de las Lomas de Carabayllo?	4	4	4	4	
	¿cree usted que el polígono industrial de Carabayllo será un modelo exitoso de industria?	4	4	4	4	
	¿Qué sugeriría que debería implementarse dentro del polígono industrial?	4	4	4	4	

	¿Cuáles cree que serían los requerimientos que necesitarían las PYMES para desarrollarse en la comercialización internacional dentro del polígono industrial?	4	4	4	4	
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---	---	---	---	--

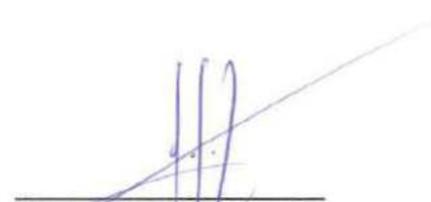
Validado por:

Apellidos y nombres:	Firma
Carlos Lopez, José Enrique	

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador	Interno <input checked="" type="checkbox"/> Docente USMP	Externo ()
Apellidos y Nombres :	Urteaga Forján Walter A.	
Sexo :	Hombre <input checked="" type="checkbox"/>	Mujer ()
Profesión :	Master Economía Internacional	
Grado Académico :	Licenciado()	Maestro <input checked="" type="checkbox"/> Doctor()
Años de experiencia laboral :	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más ()	
Solamente para validadores externos		
Organización donde Labora:		
Cargo Actual		
Área de especialización		
N° Telefónico de contacto		
Correo electrónico de contacto		
Medio de Preferencia para contacto	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno	
	Por teléfono ()	Por correo electrónico ()


 Firma Validador Experto

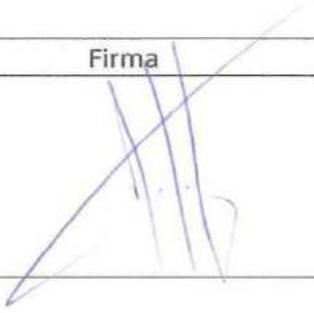
FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Cuestionario estructurado					
Autores del instrumento	Kelly Fabiola Andrade Villalta - Khimberly Issamar Rengifo del Castillo					
Población	50 empresas de APYMI (Asociación de pequeños y medianos industriales)					
Dimensión/ Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o Recomendaciones
Datos generales	*Nombre completo del empresario (a) * Cargo en la empresa * Edad * Teléfono * Correo Electrónico	4	4	4	4	
Datos generales de la empresa	*Nombre de la empresa *RUC *Sector/Complejo *Año de creación de la empresa: *Dirección *Local: Propio() Alquiler()	4	4	4	4	
Indicador gastos y ventas	Ventas promedio anuales (S/.)	4	4	4	4	
	Gastos mensuales en Agua:	4	4	4	4	
	Gastos mensuales en Luz:	4	4	4	4	
Encuestas bajo escala de Likert con las siguientes alternativas: *Totalmente de acuerdo *De acuerdo *Neutro *Poco de acuerdo * En desacuerdo						
Indicador de diferenciación de la empresa / Competitividad de la empresa	Su empresa pertenece a un gremio (cámara de comercio)	4	4	4	4	
	Su empresa implementa las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)	4	4	4	4	
	Su empresa tiene normas ISO	4	4	4	4	
	Ud. está dispuesto a pertenecer a los programas de marca Perú	4	4	4	4	

Dimensión/ Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o Recomendaciones
Indicador Cluster- Asociatividad	Usted está preparado para insertarse en el polígono industrial	4	4	4	4	
	¿Cuáles cree Ud. que son sus fortalezas y debilidades como empresa dentro del polígono industrial? (pregunta abierta)	4	4	4	4	
	Usted considera que al pertenecer al polígono industrial disminuirán sus costos logísticos y que estos mejoraran.	4	4	4	4	
	Ud. siente que el polígono industrial lo ayudará a mejorar la comercialización de sus productos	4	4	4	4	
Encuestas bajo escala de Likert con las siguientes alternativas: *Muy importante *Importante *Neutral *Poco importante * No es importante						
	¿Qué tan importante es para Ud. asociarse con empresas de su mismo rubro y lograr producciones más grandes para la exportación?	4	4	4	4	
Beneficios del estado para Clusters	¿Qué tan importante considera Ud. la participación activa del estado en el polígono industrial para lograr la inclusión al comercio exterior?	4	4	4	4	
	¿Qué tan importante es el comercio exterior para Ud.?					
Indicadores de Comercio exterior	¿Qué actividad de comercio exterior realiza? Es posible marcar 2 opciones. Exportación () Importación () Ninguna ()	4	4	4	4	
	Si su respuesta anterior es Importación . ¿Está de acuerdo que el polígono industrial lo ayudará a ser más competitivo en el mercado nacional?	4	4	4	4	
	Si su respuesta anterior es	4	4	4	4	

	Exportación. ¿Está de acuerdo que el polígono industrial lo ayudará a ser más competitivo en el mercado exterior?	4	4	4	4
Capacitación que recibirán las Pymes	¿Qué capacitaciones e informaciones cree Ud. que le ayudaría a insertarse al comercio exterior? (pregunta abierta)	4	4	4	4

Validado por:

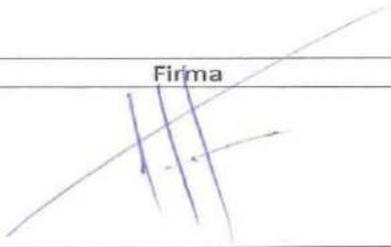
Apellidos y nombres:	Firma
Walter Forja Walker	

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Nombre del instrumento motivo de la evaluación	Entrevista					
Autores del instrumento	Kelly Fabiola Andrade Villalta - Khimberly Issamar Rengifo del Castillo					
Población	Presidente de APYMI , Cámara de Comercio de Lima Norte, ADEX					
Dimensión/ Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o Recomendaciones
Indicadores de Comercio exterior	¿Cree usted que el comercio exterior está siendo incentivado en las PYMES? ¿Por qué?	4	4	4	4	
	¿Cómo cree usted que las PYMES podrían insertarse en el comercio exterior?	4	4	4	4	
	¿Qué cree usted que le falta a las PYMES para que puedan insertarse en el comercio exterior?	4	4	4	4	
	¿Cree usted que la industria de plástico y metalmecánica es un gran potencial para exportar en el polígono industrial? ¿Por qué?	4	4	4	4	
Indicador Cluster-Asociatividad	¿Cuáles considera Ud. que son las ventajas logísticas que puede presentar el polígono industrial para las PYMES?	4	4	4	4	
	¿qué opinión tiene con respecto al polígono industrial de las Lomas de Carabayllo?	4	4	4	4	
	¿cree usted que el polígono industrial de Carabayllo será un modelo exitoso de industria?	4	4	4	4	
	¿Qué sugeriría que debería implementarse dentro del polígono industrial?	4	4	4	4	

	¿Cuáles cree que serían los requerimientos que necesitarían las PYMES para desarrollarse en la comercialización internacional dentro del polígono industrial?	4	4	4	4	
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---	---	---	---	--

Validado por:

Apellidos y nombres:	Firma
	

Anexo 8 Resolución N° 005-2018/SBN-DGPE-SDDI

REPÚBLICA DEL PERÚ

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE BIENES ESTATALES

SUBDIRECCIÓN DE DESARROLLO INMOBILIARIO

El que suscribe CERTIFICA que el presente documento es COPIA FIEL DEL ORIGINAL, en el cual se remite en caso necesario.

Abog. RICARDO ARMANDO HUAMANI ZURITA
Unidad de Trámite Documentario

09 ENE. 2018

RESOLUCIÓN N° 005-2018/SBN-DGPE-SDDI

San Isidro, 4 de enero de 2018

VISTO:

El Expediente N° 807-2017/SBNSDDI que contiene la solicitud de la **MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE CARABAYLLO**, representado por su Alcalde Rafael Marcelo Álvarez Espinoza, mediante la cual solicita la **APROBACIÓN DEL PROYECTO DENOMINADO "POLÍGONO INDUSTRIAL LAS LOMAS DE CARABAYLLO"**, respecto al área total de 481,963.50 m², conformado por los predios de 426,762.36 m² y 55,201.14 m², ubicados a la altura del Km 2 + 00 de la Av. Lomas de Carabayllo, distrito de Carabayllo, provincia y departamento de Lima, inscritos en las partidas registrales N°s 13720510 y 13720511 del Registro de Predios de la Oficina Registral de Lima y con Registros CUS N°s 101442 y 101444 (en adelante el "predio 1" y el "predio 2" respectivamente), los cuales fueron transferidos a título gratuito a su favor mediante Resolución N° 647-2015/SBN-DGPE-SDDI del 15 de setiembre de 2015; y,

CONSIDERANDO:

1. Que, la Superintendencia Nacional de Bienes Estatales - SBN, en virtud de la Ley General del Sistema Nacional de Bienes Estatales, aprobada por la Ley N° 29151, publicada el 14 de diciembre de 2007 (en adelante la "Ley"), Reglamento de la Ley N° 29151, Ley General del Sistema Nacional de Bienes Estatales, aprobado por el Decreto Supremo N° 007-2008-VIVIENDA, publicado el 15 de marzo de 2008, y sus modificatorias (en adelante el "Reglamento"), es el Organismo Público Ejecutor, adscrito al Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, que en su calidad de Ente Rector del Sistema Nacional de Bienes Estatales es responsable de normar los actos de adquisición, disposición, administración y supervisión de los bienes estatales, así como de ejecutar dichos actos respecto de los bienes cuya administración está a su cargo y tiene como finalidad buscar el aprovechamiento económico de los bienes del Estado en armonía con el interés social.
2. Que, de acuerdo con lo previsto por los artículos 47° y 48° del Reglamento de Organización y Funciones de la Superintendencia Nacional de Bienes Estatales-SBN, aprobado por Decreto Supremo N° 016-2010-VIVIENDA, publicado el 22 de diciembre de 2010 (en adelante el "ROF" de la SBN), la Subdirección de Desarrollo Inmobiliario es el órgano competente en primera instancia, para programar, aprobar y ejecutar los procesos operativos relacionados con los actos de disposición de los bienes estatales bajo la competencia de la SBN.
3. Que, mediante Resolución N° 647-2015/SBN-DGPE-SDDI del 15 de setiembre de 2015 (en adelante la "Resolución"), se aprobó entre otros, la transferencia a título gratuito del "predio 1" y el "predio 2" a favor de la Municipalidad Distrital de Carabayllo (en adelante la "Municipalidad"), para que ejecute el Proyecto denominado "Polígono Industrial Las Lomas de Carabayllo"; en tal sentido, toda vez que la aprobación de la transferencia a título gratuito de los predios se aprobó en base a la presentación mínima

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE BIENES ESTATALES

del Plan Conceptual o Idea del Proyecto propuesto, se otorgó a la entidad una vigencia de dos (2) años, contados desde la notificación de la Resolución, para que presente el Programa o Proyecto de desarrollo o inversión con los respectivos planos y estudios técnico – legales definitivos para su ejecución (en adelante el "Proyecto Definitivo"), de conformidad con lo expuesto en el numeral 32.3) del trigésimo segundo considerando de la citada resolución.

Este documento es copia original de la resolución, se remite en caso necesario.

9 ENE. 2018

Abog. RICARDO ARMANDO HUAMANI ZURITA
Unidad de Trámite Documentario

4. Que, de la revisión del Sistema Integrado Documentario de la SBN, mediante la Notificación N° 1587-2015/SBN-SG-UTD del 15 de septiembre de 2015, la Unidad de Trámite Documentario (en adelante la "UTD") notificó la "Resolución" a la "Municipalidad", constando como fecha de recepción también el 15 de setiembre de 2015. En tal sentido, el plazo para que la citada comuna presente el "Proyecto Definitivo" venció el 16 de setiembre de 2017.



5. Que, mediante Oficio N° 190-2017-A/MDC, presentado el 4 de julio de 2017 (S.I. N° 21398-2017), la "Municipalidad", presentó para su aprobación el "Proyecto Definitivo" respecto a "el predio 1" (fojas 1-2). Para tal efecto, presenta entre otros, los documentos siguientes: a) ayuda memoria del proyecto "Polígono Industrial Lomas de Carabayillo" (fojas 18-29); b) "Proyecto Definitivo" (fojas 80-457); y, c) planos perimétricos elaborado por el ingeniero civil José Carlos Berrocal Canchari con Reg. CIP N° 103881 (fojas 458-492).



6. Que, mediante Oficio N° 215-2017-A/MDC, presentado el 7 de agosto de 2017 (S.I. N° 25317-2017), la "Municipalidad", presentó para su aprobación el "Proyecto Definitivo" respecto a "el predio 2" (fojas 502-503). Para tal efecto, presenta entre otros, los documentos siguientes: a) "Proyecto Definitivo" (fojas 504); b) planos perimétricos elaborado por el ingeniero civil José Carlos Berrocal Canchari con Reg. CIP N° 103881 (fojas 458-492); y, c) planos de ingeniería y los planos de agua y desagüe, electrificación, pistas y veredas (fojas 502-784).

7. Que, mediante escrito presentado el 11 de agosto de 2017 (S.I. N° 26716-2017), la "Municipalidad" remite el plano del "Proyecto Definitivo" en relación al "predio 2" (fojas 785-790).

8. Que, el artículo 62° del "Reglamento" señala que el procedimiento de transferencia de predios estatales es la traslación de dominio a título gratuito u oneroso de predios del dominio privado estatal, que se realiza entre las entidades conformantes del Sistema.



9. Que, el artículo 63° del precitado cuerpo normativo establece que la transferencia de predios a título gratuito puede efectuarse siempre y cuando el bien sea destinado para programas o proyectos de desarrollo o inversión de conformidad con sus respectivas competencias, fijándose en la resolución aprobatoria dicha finalidad y el plazo de ejecución de la misma, bajo sanción de reversión en caso de incumplimiento.

10. Que, dicho procedimiento administrativo ha sido desarrollado por Directiva N° 005-2013/SBN, denominada "Procedimientos para la aprobación de la transferencia interestatal de predios del Estado"; aprobada por Resolución N° 067-2013/SBN, del 19 de setiembre de 2013 modificada por la Resolución N° 086-2016/SBN del 11 de noviembre de 2016 (en adelante la "Directiva").

11. Que, el numeral 7.3) de la "Directiva" prescribe que la calificación de la solicitud constituye una de las etapas del presente procedimiento administrativo, la cual no es un acto discrecional de la "SDDI", sino una obligación imperativa que emana de una norma de orden público. Dicha disposición legal señala que: "La SDDI, en el caso de la SBN, o la entidad pública, a través de la unidad operativa correspondiente verificará la documentación presentada y, de ser necesario, requerirá al administrado para que dentro del término de diez (10) días hábiles, computados a partir del día siguiente de su notificación, proceda a aclarar, precisar o reformular su pedido o a presentar los

**SUPERINTENDENCIA
NACIONAL DE
BIENES ESTATALES**



SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE BIENES ESTATALES

El que suscribe CERTIFICA que el presente documento es COPIA FIEL DEL ORIGINAL que ha tenido a la vista, el que se remite en caso necesario.

**SUBDIRECCIÓN DE
DESARROLLO
INMOBILIARIO**

Abog. RICARDO ARMANDO HUAMANI ZURITA
Unidad de Trámite Documentario

19 ENE. 2018

RESOLUCIÓN N° 005-2018/SBN-DGPE-SDDI

documentos complementarios a los adjuntados, bajo apercibimiento de tenerse por no presentada la solicitud".



12. Que, mediante escrito presentado el 13 de setiembre de 2017 (S.I. N° 31194-2017), la Asociación de Micro y Pequeños Industriales de Carabaylo Polígono Industrial 2 Lima Norte (AMPIC), solicita prórroga del plazo para la presentación del Proyecto Parque Industrial Las Lomas de Carabaylo", en relación al "predio 2" materia de su interés (fojas 1070-1086).



13. Que, como parte de la calificación de la solicitud, mediante el Oficio N° 2735-2017/SBN-DGPE-SDDI del 16 de octubre de 2017 (en adelante "el Oficio"), esta Subdirección solicitó a la "Municipalidad" que subsane las observaciones respecto a la presentación del "Proyecto Definitivo"; otorgándose el plazo de diez (10) días hábiles más un (1) días hábil por el término de la distancia, para que subsane las observaciones advertidas, bajo apercibimiento de declararse inadmisibles la solicitud presentada y disponerse, de ser el caso, el archivo correspondiente (fojas 1548-1549).



14. Que, mediante escrito presentado el 19 de octubre de 2017 (S.I. N° 36588-2017), la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales Lomas de Carabaylo Polígono 2 (en adelante "APEMILOC 2"), solicita a la "Municipalidad" la venta directa del "predio 2", alegando que han realizado mejoras en dicha área (fojas 1117-1513).

15. Que, mediante escritos presentados el 2 y 3 de noviembre de 2017 (S.I. N° 38358-2017 y 38534-2017), "APEMILOC 2" solicita ampliación de plazo para que la "Municipalidad" pueda subsanar las observaciones que se le comunicaron mediante "el Oficio" (fojas 1520-1547 y 1554-1582).

16. Que, mediante Oficio N° 283-2017-A/MDC, presentado el 3 de noviembre de 2017 (S.I. N° 38564-2017), la "Municipalidad" solicita ampliación de plazo para subsanar las observaciones que se le comunicaron mediante "el Oficio" (fojas 1583-1584).

17. Que, mediante Oficio N° 2922-2017/SBN-DGPE-SDDI del 8 de noviembre de 2017, se comunica a la "Municipalidad" el otorgamiento del plazo adicional de diez (10) días hábiles más un (1) día hábil por el término de la distancia para que subsane las observaciones contenidas en "el Oficio" (fojas 1706). Teniendo en cuenta que la notificación se efectuó el 10 de noviembre de 2017, el plazo para que la "Municipalidad" presente las subsanaciones vence el 27 de noviembre de 2017.

18. Que, mediante Oficio N° 429-2017/MVIENDAVMVU, presentado el 9 de noviembre de 2017 (S.I. N° 39389-2017), el Viceministro de Vivienda y Urbanismo del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (en adelante el "MVCS"), traslada el pedido de la Mancomunidad de Lima Norte, representada por los Alcaldes de las Municipalidades Distritales de Ancón, Carabaylo, Comas, Independencia, Los Olivos, Puente Piedra, Santa Rosa y Huaros, con el cual solicitan se respete la Ordenanza Municipal N° 377-2017-MDC y el Acuerdo de Concejo N° 054-2017/MDC emitidos por la

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE BIENES ESTATALES

El que suscribe CERTIFICA que el presente documento es COPIA FIEL DEL ORIGINAL que ha tenido a la vista, al que se remite en caso necesario.

"Municipalidad", sobre venta directa del "predio 1" y el "predio 2" a favor de la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales de Carabaylo y Lima Norte - APYMI (fojas 1620-1648).

Abog. RICARDO ARMANDO HUAMANI ZURITA
Unidad de Trámite Documentario

09 FNE 2013

19. Que, mediante Oficio N° 292-2017-A/MDC, presentado el 22 de noviembre de 2017 (S.I. N° 40774-2017), la "Municipalidad" subsana las observaciones del "Proyecto Definitivo" (fojas 1649-1678).

20. Que, de los antecedentes administrativos que obran en esta Superintendencia se advierte que la transferencia predial interestatal a título gratuito del "predio 1" y el "predio 2" que otorgó la SBN a favor de la "Municipalidad" generó como carga u obligación la presentación del "Proyecto Definitivo" en el plazo máximo de dos (2) años contados a partir de la notificación de la "Resolución", tal como se precisa en el artículo 4° de su parte resolutive.

21. Que, en ese sentido resulta evidente que la pretensión de la "Municipalidad" de levantar la carga que persigue al "predio 1" y el "predio 2", una vez que se apruebe el "Proyecto Definitivo" presentado, por lo tanto, corresponde que esta Subdirección evalúe si los documentos remitidos cumplen con las formalidades establecidas en el numeral 7.1) de la "Directiva":

21.1 Respecto del "Proyecto Definitivo" denominado: "Polígono Industrial Las Lomas de Carabaylo":

a) Denominación:

La "Municipalidad" ha cumplido con dicho requisito indicando que el "Proyecto Definitivo" se denomina: "Polígono Industrial Las Lomas de Carabaylo".

b) Descripción:

La "Municipalidad" describe al "Proyecto Definitivo" como la implementación de espacios modernos destinados a empresas industriales de diversa escala en el distrito de Carabaylo, que opere bajo estándares internacionales, promoviendo no sólo una interacción eficiente y de colaboración entre distintos agentes relacionados con la producción, sino un referente de innovación, modernidad, tecnología, sostenibilidad, emprendimiento y desarrollo.

Asimismo, a través del "Proyecto Definitivo" será posible impulsar el desarrollo del nuevo modelo del Polígono Industrial que promueve el distrito de Carabaylo en el marco de la Ley N° 27972, Ley Orgánica de Municipalidades, precisando que aquél consiste en habilitar el "predio 1" y el "predio 2", dotándolos de servicios básicos como el agua, desagüe, energía eléctrica (utilizando la autogeneración eléctrica con el uso de residuos sólidos urbanos como fuente combustible), pistas, veredas, servicios de telecomunicaciones e implementándoles plantas de tratamiento de agua y de aguas residuales, sistemas de iluminación en base a paneles solares y eólicos con sistemas LED y sistemas de seguridad integral (fojas 1655).

c) Finalidad:

La "Municipalidad" señala como finalidad del "Proyecto Definitivo", promover el desarrollo económico local, re-ubicación de las micro y pequeñas industrias ubicadas en locales sin zonificación industrial, la promoción de las MYPES industriales y el Plan de Desarrollo Concertado y el Plan Nacional de Diversificación Productiva, promover el crecimiento ordenado del distrito, cumplir el mandato de la Resolución N° 647-



SUPERINTENDENCIA
NACIONAL DE
BIENES ESTATALES



SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE BIENES ESTATALES
El que suscribe CERTIFICA que el presente documento es
COPIA FIEL DEL ORIGINAL que ha tenido a la vista, al que
se remite en su oportunidad.

SUBDIRECCIÓN DE
DESARROLLO
INMOBILIARIO

Abog. RICARDO ARMANDO HUAMON ZURITA
Unidad de Trámite Documentario

09 ENE. 2018

RESOLUCIÓN N° 005-2018/SBN-DGPE-SDDI

2015/SBN-DGPE-SDDI y promover la afianza estratégica para impulsar el Desarrollo Económico Local; para concretar todo ello, señala que en principio es necesario se apruebe el "Proyecto Definitivo" para que luego la citada comuna fije las condiciones para efectuar la venta vía Subasta Pública del "predio 1" y el "predio 2", conforme a lo establecido en el artículo 59° de la Ley N° 27972, Ley Orgánica de Municipalidades (fojas 1656-1657).

d) Objetivo:

El objetivo de la "Municipalidad" es ejecutar el "Proyecto Definitivo" que conlleve a la construcción de acuerdo al cronograma y entrega de los lotes, conforme al programa desarrollado de las plantas industriales a las Asociaciones legalmente constituidas y reconocidas con un tiempo de vigencia mayor a cinco (5) años, plazo suficiente para su consolidación.

- **Objetivos Específicos:** 1) ordenar el territorio en específico, ubicando la Zona Industrial en un Polígono Industrial denominado Polígono Industrial de Las Lomas de Carabayllo – Lima Norte; 2) apoyar desde los Gobiernos Locales a los industriales del distrito de Carabayllo; 3) habilitar la zona para el uso industrial; 4) mejorar la calidad de la producción y el medio ambiente; y, 5) impulsar la producción industrial de los industriales.
- **Objetivos Secundarios:** 1) generar espacios que reúnan las condiciones requeridas para posibilitar la instalación de plantas industriales, convenientemente agrupadas por sectores productivos; 2) desarrollo de nuevas y mejores líneas productivas; 3) fomentar la capacitación permanente del factor humano en las industrias asociadas y coligadas a ellas; 4) efectivizar la participación de la comunidad en las actividades productivas; y 5) mejorar los niveles de ingreso, consumo y bienestar de los asociados dentro del polígono y realizar actividades en bien de la sociedad dentro de su influencia (fojas 1658).

e) Alcances:

La "Municipalidad" ha establecido cinco (5) alcances generales del "Proyecto Definitivo", tales como: 1) alcance social y seguridad ciudadana; 2) alcance de la dimensión económica; 3) alcance de la dimensión industrial; 4) alcance de la dimensión del sistema vial industrial; y, 5) alcance de la dimensión ambiental y gestión del riesgo (fojas 1659).



SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE BIENES ESTATALES

El que suscribe CERTIFICA que el presente documento es COPIA FIEL DEL ORIGINAL que ha tenido a la vista, al que se remite en caso necesario.

f) Indicación del financiamiento:

La "Municipalidad" indica que el financiamiento para la ejecución del "Proyecto Definitivo" será por cuenta de terceros (fojas 1661).

09 ENE. 2018

g) Cronograma de la ejecución de la obra:

La "Municipalidad" señala que el "Proyecto Definitivo" se ejecutará en el plazo de ocho (8) años (desde el año 2018 al año 2025) (fojas 1662-1664), que se distribuyen de la manera siguiente:

Abog. RICARDO ARMANDO HUAMANI ZURITA
Unidad de Trámite Documentario

✓ **Relación de obras de Habilitación Urbana:**

- 1) Obras de pozo y tanque apoyado (año 2018).
- 2) Red de agua (años 2019-2024).
- 3) Red de desagüe (años 2019-2025).
- 4) Obras de Planta de Tratamiento de Aguas Residuales, Sistema Doméstico e Industrial, lotes I y II) (años 2020-2025).
- 5) Obras de Generación Térmica con piroólisis de los residuos sólidos de 1 x 6 MW, 220 V, 60 Hz, trifásico, que abastece de energía los lotes I y II (años 2018-2021).
- 6) Obra de Subestación Eléctrica Particular de 6 MVA, 20-10/220 V, trifásico (años 2019-2022).
- 7) Obras de Interconexión Eléctrica en media tensión desde la planta de generación eléctrica hasta la Subestación del Polígono (años 2019-2023).
- 8) Obras de Interconexión Eléctrica desde la Subestación de ENEL (Ex EDELNOR), hasta la Subestación del Polígono (años 2019-2024).
- 9) Obras del Sub Sistema de distribución primaria 10-20KV y secundaria 440-220 V, dentro del Polígono (años 2019-2024).
- 10) Obras de las Instalaciones de Alumbrado Público - sistema LED (años 2023-2024).
- 11) Instalaciones del sistema de seguridad del cerco perimétrico (años 2021-2023).
- 12) Instalaciones de telecomunicaciones (años 2022-2024).
- 13) Pistas (años 2023-2025).
- 14) Veredas y bermas (años 2023-2025).
- 15) Jardines (años 2024-2025).

✓ **Relación de Obras de Infraestructura:**

- 1) Constitución de las 210 naves industriales, en un área de 27,2 ha (incluye desmontaje, traslado y montaje) (años 2022-2025).
- 2) Construcción del Edificio de Servicios Comunes (años 2022-2024).
- 3) Almacén temporal de Mercaderías (años 2022-2025).
- 4) Sala de exposición y ventas de productos (años 2023-2025).
- 5) Oficina Central de Administración del Complejo Industrial (años 2022-2024).
- 6) Centro de Convenciones (años 2021-2024).
- 7) Centro Bancario (años 2023-2025).



**SUPERINTENDENCIA
NACIONAL DE
BIENES ESTATALES**



SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE BIENES ESTATALES
El que suscribe CERTIFICA que el presente documento es
COPIA FIEL DEL ORIGINAL que ha tenido a la vista, al que
se remite en caso necesario.

**SUBDIRECCIÓN DE
DESARROLLO
INMOBILIARIO**
Abc, Ricardo ZURITA
Unidad de Trámite Documentario

09 ENE. 2019

RESOLUCIÓN N° 005-2018/SBN-DGPE-SDDI

- 8) Patio de Comidas (años 2020-2022).
- 9) Oficinas centralizadas de comercio de Lote I Lote II (años 2021-2023).
- 10) Locales para Servicios Públicos (Aduanas, Renace, SUNARP) (años 2023-2025).
- 11) Construcción de Centro de Salud (años 2022-2025).
- 12) Construcción del Instituto de Innovación y Desarrollo (años 2021-2024).
- 13) Construcción de frontis de ingreso principal y posterior, casetos de control de ingreso (años 2020-2021).
- 14) Playas de Estacionamiento (años 2020-2021).



h) Financiamiento:

La "Municipalidad" ha cumplido con dicho requisito, indicando que el "Proyecto Definitivo" tendrá una inversión total de US\$ 95 092,739.76 Dólares Americanos (US\$ 85 195,722.00 Dólares Americanos para el "predio 1" y US\$ 9 897,017.76 Dólares Americanos para el "predio 2").

Sobre este punto es pertinente señalar que mediante Memorando N° 680-2017/SBN-DNR del 04 de diciembre de 2017, la Dirección de Normas y Registro de la SBN, opinó concluyendo que los actos de transferencia en propiedad de los Gobiernos Locales deben efectuarse bajo la modalidad de Subasta Pública conforme lo dispone su Ley N° 27972, *Ley Orgánica de Municipalidades*.



En tal sentido, como ya se mencionó anteriormente, la "Municipalidad" luego de aprobado el "Proyecto Definitivo", procederá a adjudicar el "predio 1" y el "predio 2"; que si bien para ello inicialmente emitió la Ordenanza Municipal N° 377-2017/MDC que regulaba que el procedimiento sería vía Venta Directa, aquella fue derogada en atención al pronunciamiento antes descrito de la Dirección de Normas y Registro, razón por la cual, la citada comuna ratifica su proceder en el sentido que los predios sub materia serán adjudicados vía Subasta Pública, para lo cual señala que viene elaborando el proyecto de aprobación de Ordenanza Municipal correspondiente, sin perjuicio de aplicar de manera supletoria lo dispuesto en la Directiva N° 001-2016/SBN (fojas 1661-1662).

22. Que, en virtud a lo expuesto en el onceavo considerando de la presente resolución, está demostrado que "el administrado" ha cumplido con presentar el programa o proyecto de desarrollo o inversión con los respectivos planes y estudios técnicos - legales para su ejecución en un plazo máximo de ocho (8) años contados a partir de su notificación.

Anexo 9 Ejemplar instrumento cuestionario



USMP
UNIVERSIDAD
SAN MARTÍN DE PORRES

Facultad de
Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos

POLÍGONO INDUSTRIAL DE LOMAS DE CARABAYLLO

DATOS GENERALES

* 1. DATOS PERSONALES

Nombres completos

Cargo en la empresa

Edad

Correo electrónico

Celular

* 2. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

Nombre de la empresa

RUC

Sector / Complejo

Año de creación de la empresa

Dirección de la empresa

¿Su local es propio o alquilado?

3. Su empresa pertenece a un gremio empresarial, por ejemplo a una cámara de comercio.

¿Esta de acuerdo con esa afirmación?

- Totalmente de acuerdo Poco de acuerdo
- De acuerdo En desacuerdo
- Neutro

4. Su empresa tiene normas ISO.
¿Está de acuerdo con esta afirmación?

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Neutro
- Poco de acuerdo
- En desacuerdo

5. Su empresa implementa las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).
¿Está de acuerdo con esa afirmación?

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Neutro
- Poco de acuerdo
- En desacuerdo

6. Ud. está dispuesto a pertenecer a los programas de marca Perú.
¿Está de acuerdo con esa afirmación?

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Neutro
- Poco de acuerdo
- En desacuerdo

7. Ud. está preparado para insertarse en el polígono industrial
¿Está de acuerdo con esa afirmación?

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Neutro
- Poco de acuerdo
- En desacuerdo

8. ¿Cuáles cree Ud. que son sus fortalezas y debilidades como empresa dentro del polígono industrial?

9. ¿Usted está de acuerdo que al pertenecer al polígono industrial disminuirá sus costos logísticos y que estos mejorarán?

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Neutro
- Poco de acuerdo
- En desacuerdo

10. ¿Ud. siente que el polígono industrial lo ayudará a mejorar la comercialización de sus productos?

- Totalmente de acuerdo Poco de acuerdo
 De acuerdo En desacuerdo
 Neutro

11. ¿Qué tan importante es para Ud. asociarse con empresas de su mismo rubro y lograr producciones más grandes para la exportación?

- Muy importante Poco importante
 Importante No es importante
 Neutral

12. ¿Qué tan importante considera Ud. la participación del estado en el polígono industrial para lograr la inclusión al comercio exterior?

- Muy importante Poco importante
 Importante No es importante
 Neutral

13. ¿Qué tan importante es el comercio exterior para Ud.?

- Muy importante Poco importante
 Importante No es importante
 Neutral

14. ¿Qué actividad de comercio exterior realiza?

- Exportación
 Importación

15. Si su respuesta anterior es Importación, ¿Está de acuerdo que el polígono industrial lo ayudará a ser más competitivo en el mercado nacional?

- Totalmente de acuerdo Poco de acuerdo
 De acuerdo En desacuerdo
 Neutro

16. Si su respuesta anterior es Exportación, ¿Está de acuerdo que el polígono industrial lo ayudará a ser más competitivo en el mercado exterior?

- Totalmente de acuerdo Poco de acuerdo
 De acuerdo En desacuerdo
 Neutro

*17. ¿Qué capacitaciones e informaciones cree Ud. que necesita para insertarse al comercio exterior?