

Volumen 2, Número 2, Julio-Diciembre de 2011, pp. 39-51  
ISSN (e) 2220-9336

# **Limitaciones en la gestión del sistema de abastecimiento de materiales de la empresa servicio nacional de sanidad agraria en el periodo del 2009-2010**

Fabiola Cancho-Ingaruca<sup>1</sup>

Recibido: 11 de mayo de 2011  
Aceptado: 19 de octubre de 2011

---

<sup>1</sup>Fabiola Cancho-Ingaruca. Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Universidad de San Martín de Porres. Lima, Perú. Email: fcancho@usmp.edu.pe

## **Limitaciones en la gestión del sistema de abastecimiento de materiales de la empresa servicio nacional de sanidad agraria en el periodo del 2009-2010**

### **RESUMEN**

*Objetivo: Determinar los problemas que se identifican en los procesos de planificación de las necesidades del personal, adquisición de material, almacenamiento de materiales y distribución de los materiales a las 15 sedes que están dentro de la jurisdicción de la entidad Servicio Nacional de Sanidad Agraria. Método: Diseño descriptivo-comparativo. Como instrumentos de recolección de datos se emplearon entrevistas y grupos focales. Resultados: La identificación de problemas ha permitido que las empresas importadoras, exportadoras y comercializadoras perciban la eficiencia y eficacia del servicio ofrecido por la empresa Servicio Nacional de Sanidad Agraria, la cual les provee de certificados fitosanitario y sanitario, entre otros, para que puedan realizar todas sus actividades financie- ras, administrativas y comerciales. Conclusiones: El cuadro de asignación de personal para el área almacén de la empresa debe estar acorde a las funciones que se realiza en dicha áreas, además debe contarse con un sistema de información que cumpla los requisitos mínimos para trabajar en un área de almacén; finalmente, deben abordarse los factores internos y externos que limitan el desempeño del trabajador en el área de almacén.*

*Palabras clave: Almacén, Sistema de abastecimiento, Clima laboral, Clasificación de cargo.*

Zippers importing for the peruvian textile industry in the context of can tariff preferences (2003-2006)

### **ABSTRACT**

*Objective: To establish in which level the zippers imports increases the competitive advantage in the Peruvian textile industry immersed in the current customs procedures and tariff preferences of the CAN. Method: Non experimental and cross-sectional correlational research. Results: The outstanding features of zippers local market regarding to industry demand are: variety of sizes and colors, prices, quality and the product availability. Conclusions: The competitive advantage of the Peruvian textile industry is strengthened by the zippers imports from CAN countries, because of the lower prices of- fered, diversity, quantity and availability, which cause an efficient and constant production.*

*Keywords: Anti-dumping duties, Tariff preferences, Textile industry.*

## **Introducción**

El objetivo de esta investigación es establecer en qué medida la importación de cierres eleva la ventaja competitiva en el sector textil y de confecciones en el Perú; inmerso en el marco de los regímenes aduaneros vigentes y preferencias arancelarias de la Comunidad Andina (CAN). Se busca determinar quienes se perjudican y benefician por la actual modalidad de ingreso de las mercancías (cierres y afines), importadas al país.

Las conexiones entre América Latina y Asia tienen una creciente dimensión económica y política. Es el caso de los foros FOCALAE y de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC), este último conformado por 3 países latinoamericanos (Perú, México y Chile) del total de 21 países miembro.

En cuanto a las relaciones económicas, los datos indican un sólido avance de intercambios comerciales entre las regiones, el cual se fortalece por los tratados de libre comercio.

A causa de la apertura comercial iniciada en la década del año 90, la Corporación Rey, única empresa dedicada a la producción de cierres para textiles, padeció por el ingreso de cierres chinos al Perú. A consecuencia de ello, las industrias, incluida la Corporación Rey, solicitó la aplicación de derechos antidumping temporales para los cierres provenientes de la República Popular China. Desde el año 2004 a la actualidad, se aplican los derechos antidumping definitivos (8% según la subpartida nacional), a los cierres provenientes de la República Popular de China.

Ante este escenario los importadores se inclinaron por proveedores de países vecinos y miembros del CAN como Bolivia, Colombia y Venezuela; debido a los notables descuentos arancelarios (0% ad valorem).

El estudio se enfoca en los cierres de cremallera vendidos en la zona comercial de Gamarra, distrito de la Victoria, Lima -Perú. Estas cuentan con las subpartidas nacionales:

- 9607 cierres de cremallera (cierres relámpago) y sus partes.
- 9607 1100 00 cierres con dientes de metal común.
- 9607 1900 00 cierres separables.

- 9607 2000 00 cremalleras (cintas de cadena continua) y llaves.

Es importante señalar que los países miembros de la CAN hacen uso de los diferentes regímenes aduaneros para exportar los insumos importados como bienes finales, luego de someterse a un proceso de transformación. Algunos países miembros son favorecidos por ser considerados menos desarrollados con respecto a sus otros miembros, es el caso de Bolivia y Ecuador.

El motivo de elegir la zona comercial de Gamarra radica principalmente en que es la mayor productora textil y de confecciones del Perú y es considerada una de las más grandes de Latinoamérica.

La presente investigación analiza el comportamiento del sector textil y confecciones entre los años 2003-2006. Además describe los diversos escenarios producto de la aplicación de derechos antidumping definitivos a los cierres y variantes, de origen Chino. Finalmente, a la posterior reacción del mercado ante esta restricción.

Vergara (2003) señala que la experiencia que tienen las PYMES en el medio local, no es suficiente en un mundo globalizado, si se espera mantener las buenas ventas logradas en los últimos años. La actual competencia es local e internacional, ante ello se debe utilizar herramientas de gestión e implementar procesos productivos acordes a la tendencia mundial. Lo más resaltante de la producción del sector textil, es la dirección de sus ventas a mercados o zonas industriales en todo el Perú y a empresas transnacionales.

Pasquel (2007) menciona que existen diversos proveedores de materias primas e insumos con ligeras diferencias en calidad y precio, por lo que la industria no presenta mayores problemas de negociación con éstos. La importancia de esta fuerza competitiva debería ser moderada; no obstante, existen ciertos problemas de abastecimiento con el algodón.

Angulo (2004) afirma que el Perú es uno de los pocos países del mundo con gran parte de su industria textil totalmente integrada, desde el desmonte del algodón hasta la confección.

Además la industria textil peruana influye en el incremento de demanda de otros sectores como el agrícola (algodón), ganadero (pelo fino y lanas), industria de plástico (botones, cierres y otros) y la industria química (insumos). Se indica además que el principal insumo de la industria textil en el Perú es la fibra de algodón y en menor proporción las fibras sintéticas y otros insumos.

Gudiel (2005) sostiene que una de las características principales que ha adquirido la industria textil es la progresiva integración vertical, ya que posee materias primas naturales como el algodón, la alpaca y otros pelos finos. Además, afirma que el sector textil se caracteriza por disponer de todas las etapas de la cadena productiva al contar con plantas desmotadoras, plantas de hilandería, tejeduría, tintorería y confección. La industria peruana del sector textil se encuentra compuesta por dos grandes sub-sectores:

-Sub-sector textil: CIIU 17: Hilados, tejidos y confección distintas a prendas de vestir. Capítulos 50-60 del arancel de aduanas.

-Sub-sector prendas de vestir o confecciones: CIIU 1810: prendas de vestir, excepto las de cuero. Capítulos 61 y 62 del arancel de aduanas.

### **Hipótesis general**

La ventaja competitiva de la industria textil peruana es considerablemente fortalecida por la importación de cierres provenientes de países miembros de la CAN. Esto debido a los precios inferiores, la gran diversidad, cantidad y disponibilidad; lo cual conlleva a una producción eficiente y constante.

H1. Las características más resaltantes del mercado local de cierres, respecto a la demanda de la industria textil y confecciones del Perú, son la variedad en tamaños y colores, precios, calidad y la respectiva disponibilidad del producto durante los años 2003-2006.

H2. El nivel competitivo de los cierres importados radica principalmente en el precio, la variedad, disponibilidad inmediata del producto y la universalidad de éstos.

H3. La importación de cierres desde países miembros de la CAN eleva el nivel

competitivo de la industria textil y confecciones del Perú; sin embargo, crea dependencia del mercado exterior y disminuye el empleo relacionado a la industria local de cierres. Las principales limitaciones de esta industria son el precio y la poca disponibilidad de stocks para el abastecimiento cotidiano del sector confecciones del Perú.

H4. Las limitaciones de las empresas importadoras de insumos textiles, son la continua fiscalización a sus importaciones provenientes de China, por parte de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), y los costos de sobre-estadía en zona primaria. Estos restan competitividad a este eslabón importante de la industria local.

H5. Las variables consideradas para la apertura de una empresa importadora de bienes intermedios son: la regulación tributaria, el nivel arancelario, la demanda del producto y las restricciones para la nacionalización de los bienes.

## **Metodología**

### **Diseño de investigación**

La presente investigación es de carácter no experimental y de tipo transversal correlacional, porque no busca insertar o probar un modelo económico, sino relacionar acciones derivadas de las características del sector textil peruano en el periodo 2003-2006.

### **Unidad de Análisis**

1. Importadores de cierres de cremallera
2. Comercializadores y distribuidores minoristas de cierres de cremallera importados y nacionales.
3. Medianos y pequeños empresarios textiles.

Los importadores de cierres presentan las siguientes características:

- Formal, con 4 años de antigüedad.
- Importaciones procedentes de países como: Bolivia, Taiwán, China o Colombia.
- Razón social ubicada en Lima Metropolitana.

**Tabla 1. Instrumentación**

| Objetivos   | Técnicas y Instrumentos   | Procedimiento   | Fuente                 |
|---|---|---|------------------------|
| Determinar las características del mercado local de cierres y los factores que promueven la competitividad en la industria textil nacional.   | Entrevista – Ficha de entrevista<br>Revisión documental - Formato establecido<br>Encuesta - Ficha de Encuesta | Visita a las personas relacionadas al tema de investigación.  | Primaria<br>Secundaria |
| Determinar el nivel competitivo de los cierres importados y qué limitaciones ofrece la industria local de este producto, en el marco de los regímenes aduaneros vigentes de la CAN. | Entrevista – Ficha de entrevista<br>Encuesta - Ficha de Encuesta  | Visita a los grupos significativos de cada una de las unidades de análisis ubicados en la zona de Gamarra.                        | Primaria               |
| Determinar el impacto que genera la importación de bienes intermedios (cierres) provenientes de la CAN, en el mercado local del Perú.   | Entrevista – Ficha de entrevista<br>Análisis estadístico - Fórmula<br>Encuesta - Ficha de Encuesta            | Revisión de cuadros estadísticos de importación del año 2006 (Vía Sunat) y las encuestas se efectuaran de manera presencial.      | Primaria<br>Secundaria |
| Determinar las políticas y mecanismos que el Estado deberá implementar para que la industria textil peruana sea considerada competitiva en la región latinoamericana.               | Entrevista – Ficha de entrevista<br>Observación - Ficha de Observación<br>Encuesta - Ficha de Encuesta        | Observación de determinadas actividades del sector en fechas periódicas de mayor concentración de público en el mencionado lugar. | Primaria               |

Fuente: Elaboración propia

- Mercancía importada destinada al mercado local de confecciones.
- Aduanas de ingreso: Aduana Marítima del Callao, Aduana Aérea del Callao y Aduana de Desaguadero en Puno.
- Valor CIF de mercancías importadas mayor a USD 9000 al mes, durante los años 2003-2006.
- Los comercializadores o distribuidores minoristas presentan las siguientes características:
- Comercializan cierres nacionales e importados;
- Formal, con 4 años de antigüedad en el rubro
- Ubicación en Lima Metropolitana y en la zona Comercial de Gamarra.
- Los medianos y pequeños microempresarios textiles presentan las siguientes características:
- Ubicación en la zona comercial de Gamarra, La Victoria.

- Formal, con 5 años de antigüedad en el rubro textil
- Producción dirigida al mercado nacional.
- Productores y comercializadores de: pantalones, casacas, shorts, buzos y mochilas.

#### **Población y Muestra**

Las unidades de análisis están conformadas por 12 importadores establecidos en la zona comercial de Gamarra y Cercado de Lima, 40 comercializadores o distribuidores minoristas de mercería y pasamanería (incluye cierres), ubicados en la zona comercial de Gamarra y Cercado de Lima.

Los microempresarios textiles ubicados en la zona comercial de Gamarra dedicados a la producción y comercialización de su producto con destino nacional, son aproximadamente un total de 3,500 empresarios.

De acuerdo con el tamaño de la población y las características, la selección inicial de la

muestra de comercializadores e importadores de cierres de cremallera fue intencional; mientras que para los microempresarios textiles y de confecciones fue probabilística. Se realizó un estudio piloto en las tres unidades de análisis, 5 importadores, 10 comercializadores y 10 distribuidores. La selección fue intencional ya que Los seleccionados representan a un porcentaje importante de la población en estudio y cumple a cabalidad los criterios de inclusión previamente establecidos.

Finalmente, se usó el muestreo aleatorio simple y el sistemático y debido al gran tamaño poblacional, se ignoró el factor de corrección. Como resultado, se seleccionaron 100 MYPES.

## **Resultados**

### **Resultados de las encuestas aplicadas a las unidades de análisis**

Encuesta a microempresarios textiles (n=100).

La principal prenda que confeccionan los microempresarios son las casacas 72%, seguido por los buzos 44% y shorts 28%, mientras que el 19% confeccionan otras prendas de vestir. Se deduce que este 72% utiliza en gran mayoría cierres de cremallera para confeccionar las casacas, además es común el uso de más de un tipo de cierre. El 42% de empresarios utiliza ambos cierres de cremallera en una prenda, mientras que el 50% utiliza exclusivamente cierres importados y 8% cierres nacionales. Por ejemplo, una casaca deportiva necesita cierres delgados nacionales en los bolsillos y en el pecho cierre de plástico reversible importado.

Los insumos para las confecciones de casacas u otras prendas de vestir, son en 81% importados y 35% de origen nacional. La participación de uno u otro insumo en la confección es necesaria pues en el mercado no hay insumos de un sólo tipo para una prenda. Además, estos insumos textiles, en su mayoría, equivalen entre 76-80% del total de costos de producción y escasamente representan 40-70% del total de costos.

La mayor incidencia en los costos de producción se concentran en los insumos

textiles, posteriormente los costos indirectos (impuestos municipales, licencias, pago de arbitrios, auto- evalúo e ITF) y mano de obra.

La Corporación Rey, única empresa productora de cierres en el Perú, es reconocida por el 60% de empresarios debido a la calidad de sus productos y garantía. Sin embargo, un 6% lo considera ineficiente por la demora en sus entregas. A pesar de la inexistencia de un trato directo con dicha empresa, la molestia es trasladada de los comercializadores a los microempresarios textiles.

Se detectó que el precio y la calidad son los factores con mayor incidencia en la elección de la compra de un insumo textil. El 53% de los microempresarios textiles señalaron al factor de la calidad, mientras que el 67% destacó el precio y 30% eligió la variedad.

El apoyo del gobierno central sobre el mejoramiento o aplicación de políticas claras para la industria textil en su conjunto el 14% consideró que no hay apoyo real, 9% señaló que el surgimiento de nuevas empresas o el crecimiento de las mismas se deben sólo al esfuerzo de sus empleados y trabajadores, mientras que 51% no respondió dicha pregunta.

La eliminación de los aranceles en los insumos que la industria textil peruana no produce es considerada necesaria por el 55%, ya que la industria no puede depender sólo de la producción local. Sin embargo, el 45% respondió negativamente, porque crearía distorsiones que actualmente vienen afectando algunos sectores de la industria textil por la rebaja arancelaria en términos generales del universo arancelario.

El 14% sostuvo que la eliminación progresiva de los aranceles a los insumos importados que no se producen o se hacen de manera ineficiente, contribuiría positivamente a la industria textil en su conjunto.

Por otro lado, el 12% afirmó que se debe analizar y si es posible realizar estudios objetivos del impacto a las industrias involucradas como por ejemplo las fábricas que manufacturan telas polares o similares y así establecer resultados imparciales al respecto. Por otro lado, 8% manifestó que una de las razones por las cuales es necesario que

un insumo importado ingrese libre de aranceles al país es para competir regionalmente y luego competir con el continente hacia donde se vaya a exportar; aunque 64% no respondió esta pregunta formulada.

#### **Encuesta a importadores (n=5)**

El tipo de insumos importados con mayor frecuencia son los cierres de cremallera en sus diferentes variedades. Se deduce que existe un número reducido de empresas dedicadas a la importación de variedades de insumos textiles. A ello se debe agregar que cada insumo, tiene un tratamiento diferente para su nacionalización.

Las frecuencias de importación se presentan trimestrales y por temporadas. Las importaciones trimestrales son de grandes volúmenes, principalmente provenientes de Taiwán. Mientras que las importaciones por temporadas (de Abril a Julio), provienen de Bolivia, donde se usaron Declaraciones Simplificadas de Importación (DSI) por un máximo de USD 3,000 FOB.

Estos importadores medianos, no cuentan con capital consolidado y al tenerlo, se enfrentan a barreras como el idioma y/o desconfianza a comprar en Asia. Por ello, la mayoría de los importadores compran desde Bolivia; donde sólo uno realiza importaciones mensuales, mediante DSI pertenecientes a las partidas 96.07.11.0000 (cierres de metal común) y la partida 96.07.190000 (los demás cierres de cremallera ya terminados, con llave y seguro respectivo).

En contraste, sólo uno de los importadores realiza compras desde Taiwán. Estos utilizan contenedores de 20 pies, dos ó tres veces al año ingresando por el puerto del Callao.

Las empresas que realizan importaciones mediante DSI y Declaración Única de Aduana (DUA) vía la aduana aérea del Callao, son las fábricas textiles Universal Textil, Textil San Cristóbal e Industrias Nefalco. Estas realizan pequeñas y medianas compras directas, debido a las especificaciones especiales que requieren los insumos o por rentabilidad. En cuanto al origen, éste es diverso, pueden provenir de Brasil, República Popular China, Tailandia, Italia, etc.

Se obtuvo que los factores de decisión para elegir un proveedor son el precio y el descuento por mayores cantidades. Esto debido a la necesidad de ofrecer precios competitivos; sin embargo, dos de los cinco importadores consideran que la calidad es un factor de decisión muy importante.

La mayoría de importadores considera que el procedimiento de importación vigente para cierres de cremallera es riguroso. Con esto se busca contrarrestar el contrabando legal que opera por las diferentes aduanas del país; sobre todo a las mercancías provenientes de Asia e India.

Según tres importadores, los procedimientos aduaneros de nacionalización son indiferentes para el fortalecimiento de la competitividad del mercado peruano de textiles. Uno de tres importadores afirma que éstos no contribuyen al mejoramiento del sector porque no consideran el problema de fondo, el cual es tener una política conjunta inclusiva interna y externa sector textil y de confecciones del país.

Dos de los cinco importadores tenían conocimientos sobre la mercadería sensible, coincidieron que es la mercancía proclive al fraude o incidencia a la subvaluación; es decir las mercancías con salvaguardas o derechos antidumping vigente. Generalmente, en estos casos, se encuentran los importadores de la zona fronteriza de Desaguadero, Puno.

En el comercio internacional las mercancías sensibles no sólo son evaluadas durante el despacho de importación, también son fiscalizadas posteriormente. Esto lleva a una fiscalización al importador por parte de Aduanas y SUNAT, en una operación conjunta dentro de su competencia respectiva.

Los cierres de cremallera importados son necesarios para el normal desenvolvimiento de la industria textil, ya que una parte de ellos no se producen localmente o son costosos por la rigurosidad en sus procesos de producción.

Tres de los importadores, mencionaron que los cierres de cremallera son necesarios para el stock y la variedad de su oferta, manteniendo el mercado abastecido a menos que suceda un imprevisto por la demanda de un color o un tamaño especial.

En general, la importación de insumos es necesaria para el correcto funcionamiento de la industria textil. Es el caso de los hilos de costura en todas sus variedades, del cual sólo la empresa local Machete produce hilos de calidad y precio superior a las demás. Sin embargo, en Gamarra los hilos más comercializados y utilizados son los importados, debido a la mejora de los productos importados y a la comercialización a gran escala haga que los precios no aumenten por un producto mejorado

Los mayores costos de distribución física internacional recaen en los derechos de nacionalización de mercancía. A pesar que los cierres de cremallera de Bolivia sólo pagan el 19% de IGV, los importadores afirman que al valorizarse las mercancías, la aduana establece valores mayores al declarado. Esto influye directamente en el cálculo de los impuestos y aranceles, por consiguiente sus mayores costos corresponden al pago de los derechos e impuestos exigidos para su nacionalización y su posterior comercialización.

Tres de los importadores mencionan que el requerimiento adicional para la importación de cierres de cremallera, solicitada por la aduana marítima del Callao, es la declaración jurada del proveedor. En este documento se deben mencionar lugares de producción y otros datos, presentado en original debidamente certificado.

Los dos entrevistados restantes respondieron que no hubo necesidad de requerimientos adicionales al despacho de importación. Estas empresas importadoras están ubicadas en la zona fronteriza de Desaguadero, sus importaciones se realizan mediante DSI y tienen un procedimiento simplificado que permite entregar el levante de la mercancía en un día.

Las actuales medidas impuestas o derechos antidumping a los cierres de cremallera provenientes de China, fueron percibidas como un factor negativo en la rentabilidad de la empresa. Estas encarecen los costos de nacionalización del producto, además pueden representar más de la mitad del valor declarado ante Aduanas (FOB) o monto de la factura comercial.

Al evaluar el conocimiento de la investigación y aplicación de derechos antidumping, realizada por el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) en el año 2001, dos de los entrevistados no participaron activamente en el mismo. En contraste, tres de los entrevistados no participaron del proceso de investigación ejecutado por INDECOPI, ya que no estaban constituidos o eran pequeñas empresas comercializadoras y/o importadoras de cierres de cremallera Bolivianos, por lo cual no fueron convocados.

#### **Encuesta a comercializadores (n=10)**

Solo uno de los diez comercializadores vende exclusivamente cierres de cremallera nacional, debido a los requerimientos de sus clientes. Cuatro entrevistados comercializan cierres nacionales e importados, este último debido a su precio, disponibilidad y variedad,

En el mercado local, no se realiza la comercialización exclusiva de un tipo de cierre, debido a que ambos son necesarios por sus diferentes características, además dependerá de las especificaciones de la prenda.

El cierre de cremallera importado cuenta con mayor demanda en el mercado textil peruano, mientras que los tres comerciantes restantes afirman que los cierres de cremallera producidos por la Corporación Rey son los más demandados.

Para considerar el uso de los cierres de cremallera en la industria textil, seis entrevistados respondieron que

Más de la mitad de los comerciantes evaluados, el precio y la variedad son muy importantes, el 40% afirman que sólo la variedad de un determinado cierre de cremallera es muy importante para su consideración de utilización e uso en la industria textil, ello incluye, colores tamaños y medidas.

Ante la pregunta del porqué optaría por comercializar uno u otro cierre de cremallera,

40% indica que los cierres de cremallera importados cuentan con precios menores que el local, 30% afirma que los cierres de cremallera nacionales son garantizados en el mercado de insumos textiles. Además, el 30%



señala que para comercializar los importados se debe contar con una mínima inversión, 70% afirmaron que los cierres de cremallera importados presentan una distribución eficiente, lo cual se ve reflejado en la disponibilidad que éste tiene en el mercado local de insumos textiles. Finalmente, 3 de ellos respondieron que los cierres de cremallera nacionales presentan una distribución eficiente, lo cual se ve reflejado en el stock que estos cuentan en el mercado local de insumos textiles. Todo ello se ve fortalecido por la obtención de créditos por parte de estos comercializadores con la Corporación Rey, lo cual contribuye en un abastecimiento continuo hacia sus clientes particulares.

De los 7 entrevistados que consideran la distribución de cierres de cremallera importados eficiente, se debe precisar que 4 mencionan que es gracias a los puntos de venta están claramente ubicados en las zonas de producción como Gamarra. Los 3 entrevistados restantes, que consideran a los cierres de cremallera importados más eficientes en su distribución, afirman ello porque se puede adquirir o hacer una compra directa de paquetes de cierre de cremallera en los establecimientos, ocurriendo lo contrario con la distribución de los cierres de cremallera nacionales.

Seis comercializadores consideraron que sí están creadas las condiciones para el normal desenvolvimiento de industrias conexas, por ejemplo, se puede o se necesita la creación de un pequeño sector de insumos importados para la industria textil, todo ello por influencia de prendas manufacturadas importadas. Cuatro entrevistados, consideran que no están creadas las condiciones de industrias conexas, debido a la burocracia existente que dificulta la constitución de una nueva empresa y los gastos que ello implica.

Seis entrevistados mencionaron que existen programas de fomento para la creación de nuevas empresas relacionadas al sector textil pero sólo los grupos empresariales bien organizados son los verdaderos beneficiarios de ellos.

Dos comercializadores señalaron que algunos programas son mal encaminados por

algunos funcionarios quienes buscan un beneficio propio, lo cual va en contra de los principios de participación de dichos programas, especialmente los del sector público.

Finalmente, 2 entrevistados sostuvieron que algunos programas aparecen o se fomentan en campañas políticas con un mensaje de cambio, que en la mayoría de los casos busca figuración política.

Ante la pregunta formulada sobre el comportamiento de la demanda en la industria textil se respondió de la siguiente manera: 5 entrevistados mencionaron que ésta es por temporada, es decir en los meses de mayo a julio, se ve incrementado las ventas de cierres de cremallera por encontrarse en invierno; 4 comercializadores dijeron que la demanda en la industria textil es estacional, es decir, dependiendo donde en que época del año se encuentre se venderán determinados cierres de cremallera por ejemplo para fin de año la venta de cierre metálicos presenta un dinamismo por donde se le observe; por último 2 entrevistados señalaron que ésta se manifiesta de manera imprevista, esto es claramente relacionado con la falta de un color en particular o medida de, por ejemplo, los cierres de casaca y esto influido por la moda u otro factor.

### **Contraste de hipótesis**

Se confirmó la primera hipótesis, pues el mercado de textil y de confecciones del Perú es cambiante y está regido por la moda, la cual refleja las tendencias que se dan en Europa y los Estados Unidos. Para citar un dato relevante, ante la pregunta sobre cuáles son los cierres de cremallera con mayor demanda: 7 entrevistados mencionaron que los cierres importados tienen mayor demanda en el mercado textil peruano por aspectos muy importantes que caracterizan al mercado de insumos textiles en el Perú, son: variedad en tamaños y colores, precios, calidad y disponibilidad del producto; esta respuesta sólo confirma la hipótesis. Además, se observó que 30 microempresarios textiles respondieron que para ellos la variedad es un factor con mucha incidencia en la elección de compra de un insumo textil y 5 de ellos dijeron que la disponibilidad era un factor con mucha

incidencia en la elección de compra de un insumo textil.

También se confirmó la segunda hipótesis ya que una industria dinámica como la textil, que actúa como una enorme cadena requiere de un abastecimiento constante y continuo de insumos nacionales o importados, siendo estos últimos los preferidos por contar con una variedad única y estar disponibles para cualquier confeccionista de Lima y de todo el país.

En cuanto a la tercera hipótesis, ésta fue confirmada, pues el impacto de las importaciones de cierres de cremallera provenientes de Bolivia tiene aspectos positivos como son los relacionados al abastecimiento continuo y la variedad como una de sus características de este tipo de cierre. Por otro lado, entre los aspectos negativos figuran: la dependencia de insumos del exterior, lo cual conlleva al no desarrollo esperado de la industria local de cierres de cremallera porque se compite con productos asiáticos que ingresan indirectamente al país por las diferentes aduanas del Perú.

Se confirmó la cuarta hipótesis, ya que si bien los procedimientos de importación vigentes son claros y puntuales, existe un tratamiento diferenciado a las mercancías consideradas sensibles, entre las que se encuentran los cierres de cremallera y otros productos provenientes de la República Popular China. Durante los despachos de importación, está por descontado que un contenedor de cierres de cremallera proveniente de República Popular China, u otro país, permanece en la zona primaria (almacenes o depósitos) durante una semana o hasta que el especialista otorgue el levante respectivo y/o el importador acepte los ajustes sugeridos por el oficial o especialista en aduanas a cargo del despacho de importación que opera en la aduana marítima del Callao.

Profundizando más en el porqué no es conveniente la importación de cierres chinos, la respuesta fue contundente, por lo menos para aquellos dedicados a abastecer al mercado local de comercializadores de cierres de cremallera y de confecciones: por los derechos antidumping vigentes, los cuales pueden llegar a ser más de la mitad del valor

declarado ante aduanas (FOB) o monto de la factura comercial.

Los resultados confirmaron la quinta hipótesis ya que en el Perú, si bien es factible constituir empresas dedicadas a cualquier sector, ello no debe ser la única variable a tomar en cuenta porque existen otras como: la regulación tributaria, el nivel arancelario, la demanda del producto y la consideraciones que presenta su nacionalización (importación), toda vez que ellas serán las que regulen sus actividades comerciales una vez constituidas.

## **Discusión**

Las empresas deben entender la importancia de ser competentes; para esto, tienen que entender el concepto de competitividad y cómo aplicarla. Los programas que hay en la actualidad o los aplicados hasta ahora, tienen por objetivo que el sector de confecciones aproveche cada uno de sus recursos para que, de esta manera, se encaminen hacia la competitividad y adquieran los beneficios de ésta.

Los costos de los insumos deben de ser accesibles para los productores de textiles y confecciones. Para que los participantes del sector confecciones tengan más opciones de producir prendas según requerimientos del cliente, se quiere lograr que ellos tengan la capacidad de encargarse de la obtención de los insumos necesarios según el tipo cierre de cremallera hasta la producción del producto final.

Después de conocer los limitantes a las que se enfrentan las empresas de confección textil, se conoce dónde se debe enfatizar para que la industria textil y confecciones, resalte y sea competitiva; pues, según los resultados, los mayores costos de producción recaen en los insumos.

## **Conclusiones**

La ventaja competitiva de la industria textil peruana se ve fortalecida considerablemente por la importación de cierres provenientes de los países miembros de la CAN, por los precios inferiores que ofrecen,

además de la gran diversidad, cantidad y disponibilidad, lo cual conlleva a una producción eficiente y constante. A la vista de los resultados obtenidos, la industria textil y de confecciones se caracteriza por pre-sentar un conjunto de eslabones, los cuales re-quieren de un abastecimiento continuo según las especificaciones del producto a manufacturar.

Si bien existen insumos nacionales a utilizar, estos no abastecen al gran sector de confecciones concentrado en la zona industrial de Gamarra, todo ello está reflejado en la visitas de campo que se realizó a dicho campo industrial ubicado en el distrito de La Victoria, Lima-Perú.

Se ha comprobado que existen cierres de cremallera importados tan buenos como los nacionales, pero los extranjeros tienen un menor precio que los nacionales, entonces queda descartado que todos los cierres importados son deficientes o malos. Es por ello la importancia de la comercialización de los cierres importados en la zona industrial de Gamarra para su distribución a nivel nacional.

El impacto resultante de la importación de cierres de países miembros de la CAN cuenta con aspectos positivos (eleva el nivel competitivo de la industria textil) y negativos (dependencia del exterior, disminución del empleo relacionado a la industria local de cierres). Las principales limitaciones de la industria local de cierres son a) el precio y b) la poca disponibilidad de stocks para un normal abastecimiento de la industria textil.

La industria textil debe estar en continua innovación porque es una actividad en la que el consumidor busca la moda que se impone. Por ejemplo, para elaborar ropa, la tela de temporada no siempre es la misma, incluso el color no es el mismo en la temporada siguiente o debe ser de acuerdo a los dibujos animados o personajes del momento.

En el mercado de textil de confecciones se debe definir claramente dos grandes sectores a dónde se dirigen las manufacturas producidas, una se dirige al emporio comercial de Gamarra para un público de ingresos medios a bajos y otro dirigido para un público más exigente en los que se encuentran los sectores medios altos y las tiendas por

departamentos o boutique de las zonas más exclusivas de Lima.

## Referencias

- Angulo, M. (2004). Análisis del clúster textil en el Perú. Tesis para obtener el grado de ingeniero industrial. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú.
- Gudiel, S. (2005). Implementación de un sistema de producción modular para una empresa de confección de prendas de vestir. Tesis para obtener el grado de ingeniero industrial. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú.
- Pasquel, J. (2007). Outsourcing: Una metodología de negocios para la rentabilidad y competitividad en el sector textil peruano. Tesis para obtener el grado de ingeniero industrial. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú.
- Vergara, J. (2003). Diagnóstico del sector confecciones caso Gamarra (1995-2002). Tesis para obtener el grado de licenciado en Administración. Universidad de San Martín de Porres. Lima, Perú.

## Anexos

### Anexo 1 Encuesta a Importadores

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| Nombre (opcional)                 | Edad:<br>Sector            donde<br>trabaja: |
| Grado de responsabilidad o cargo: |  |

### Marca con una cruz tu respuesta

¿Qué mercancía importa con mayor frecuencia?

Tela

Hilos Otros.....

Cierres de Cremallera Tipo.....

¿Las importaciones de cierre con qué frecuencia las realiza?

Mensual  
Trimestral  
Por temporada  
Otros.....

¿De qué países los importa?

Bolivia  
Colombia  
Taiwán  
República Popular China  
Otros

¿El/Los factor (es) de decisión más importantes de compra internacional de cierres para usted son?

Calidad  
Precio  
Descuentos \* Cantidad  
Forma de pago  
Origen  
Otros

En cuanto a los procedimientos de importación de cierres en el Perú, ¿cómo los considera?

Normales  
Exigentes o rigurosos  
Engorrosos/ Burocráticos  
Otros

Con los procedimientos aduaneros de nacionalización vigentes para algunos insumos textiles, ¿puede considerar usted que ello fortalece la competitividad del mercado peruano de textiles?

Fortalece  
Es indiferente  
Por qué.....

¿Sabe Ud. a qué se llama mercancía sensible en el ámbito del comercio internacional?

Sí  
No  
Por qué.....

¿Considera usted a los cierres importados como mercancía sensible o necesaria para la industria textil?

Sí  
No  
Porque.....

¿En dónde se concentra sus mayores costos en la DFI, referente a las importaciones que realiza?

Flete internacional  
Derechos arancelarios  
Costos portuarios

Otros

¿En algunas importaciones realizadas de cierres de crema-llera, tuvo algún requerimiento adicional, además de la exigida por Aduanas?

Sí  
No  
Cuál.....

¿Sabe cuál es el mayor productor de cierres de cremallera en el mundo?

Sí  
No  
Por qué.....

¿Le resultaría a Ud. rentable importar cierres de cremalleras de la República Popular China en la actualidad?

Sí  
No  
Por qué.....

Tuvo conocimiento y/o participó del procedimiento de investigación e aplicación de derechos antidumping a los cierres de cremallera provenientes de la República Popular China ejecutado por Indecopi?

Sí  
No  
Por qué.....

**Anexo 2  
Encuesta a Comercializadores**

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| Nombre (opcional)                 | Edad:<br>Sector            donde<br>trabaja: |
| Grado de responsabilidad o cargo: |  |

**Marca con una cruz tu respuesta**

¿Cuál es el tipo de cierres que comercializa?  
Cierre Nacional  
Cierre Importado

¿Cuál tiene mayor demanda en el mercado local textil?

Cierre Nacional  
Cierre Importado  
¿Sabe él porque, de la mayor demanda de uno con respecto al otro?  
Calidad Precio  
Variedad Disponibilidad

Otro

Si a usted le darían a escoger. ¿Cuál de los tipos de cierres comercializar exclusivamente por cual se decidiría?

Cierre Nacional  
Cierre Importado

Por qué.....

5. ¿En cuanto a la distribución, cuál considera usted más eficiente?

Cierre Nacional  
Cierre Importado

Por qué.....

Para Ud. ¿están creadas las condiciones necesarias para un normal desenvolvimiento de las actividades conexas a la industria textil?

Sí

No

Por qué.....

¿En la industria textil, la demanda cómo es?

Constante Imprevista

Estacional Otro .....

### Anexo 3

#### Encuesta a Microempresarios Textiles

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| Nombre (opcional)                 | Edad:<br>Sector            donde<br>trabaja: |
| Grado de responsabilidad o cargo: |  |

#### Marca con una cruz tu respuesta

¿Qué tipos de prendas de vestir confecciona?

Pantalones short

Casacas Buzos

Mochilas Otros.....

Los insumos que utilizan, ¿cuánto de sus costos representan y qué origen tienen?

Insumos importados

Insumos nacionales

Total costos %.....

¿Para su producción que tipo de cierre utiliza?

Cierre Nacional

Cierre Importado

Ambos

¿Cómo considera usted a la Corporación Rey S.A. (fabricante de cierres)?

Eficiente

Ineficiente

Otro

Para elección de un insumo (cierre), ¿cuáles son sus criterios?

Calidad

Precio

Descuentos por Cantidad

Variedad

Disponibilidad

Otros

¿En dónde se concentra sus mayores costos de producción?

Insumos

Mano de obra

Energía

Impuestos indirectos

Otros sobre costos

¿Para usted están creadas las condiciones para el desarrollo de la industria textil peruana?

Sí

No

Por qué.....

¿Considera correcta la eliminación de los aranceles de los insumos que la industria peruana no produce o lo hace de manera ineficiente?

Sí

No

Por qué.....