

MODELO DE GESTIÓN ESTRATÉGICA PARA LAS MYPES DEL PERÚ Y SU APLICACIÓN EN UN CLÚSTER DE MUEBLES DE VILLA EL SALVADOR

MODEL OF STRATEGIC MANAGEMENT FOR SMES FROM PERU AND ITS APPLICATION TO A CLUSTER OF FURNITURE IN VILLA EL SALVADOR

*Jefferson López Goycochea**
Facultad de Ingeniería y Arquitectura

Recibido: 27 de setiembre de 2013

Aceptado: 04 de noviembre de 2013

RESUMEN

Se ha realizado un estudio que tiene por finalidad presentar como propuesta la implementación de un modelo tecnológico de gestión estratégica bajo el enfoque de *cloud computing*, para las micro y pequeñas empresas (MYPES) del Perú y su aplicación en un clúster de muebles de Villa el Salvador. En el Perú, las Mypes representan la fuerza económica y laboral más importante, pero a su vez, estas no cuentan con procesos y sistemas informáticos que los apoyen para asegurar su sostenibilidad, por lo que en el presente trabajo se presenta una propuesta a fin de fortalecerlas en un entorno colaborativo de clúster.

El clúster seleccionado es el maderero ubicado en el Parque Industrial de Villa El Salvador (PIVES). Al analizar el clúster maderero y aplicarlo al Modelo Tecnológico de Gestión Estratégica (MTGE), se puede apreciar que es posible adecuar la plataforma propuesta a las distintas realidades de los diversos sectores o clústeres. Dicha plataforma tecnológica propuesta permite a los dueños de las Mypes gestionar sus recursos adecuadamente, acceder a nuevos mercados colaborativamente con otras empresas, así como aspirar a mejores condiciones de servicios financieros.

Palabras clave: Clúster, entorno colaborativo, gestión de recursos, plataforma tecnológica.

ABSTRACT

We performed a study to be presented as proposed the implementation of a technological model of strategic management under the cloud computing approach to micro and small enterprises from Peru and its application to a cluster in Villa El Salvador furniture. In Peru, the Micro and Small Enterprises (MSEs) are the economic and labor force more important, but in turn, they do not have processes and systems that support them to ensure their sustainability, so that in the present work a proposal to strengthen them in a collaborative environment cluster.

The selected cluster is located at the Industrial Park in Villa El Salvador (PIVES). By analyzing the cluster timber and apply the Strategic Management of Technology Model (MTGE), you can see that it is possible to adapt the proposed platform to the realities of the various sectors or clusters. This proposed technology platform allows owners of MSEs manage their resources properly, access new markets collaboratively with other companies, and aim for better financial services.

Key words: Cluster, collaborative environment, resource management, technology platform

Introducción

Nos encontramos en un mundo competitivo en el cual actúan grandes bloques económicos, donde las pequeñas y medianas empresas tienen que competir en mercados muy grandes, formándose grupos de trabajo y sistemas de entregas globales en economías de servicios, basadas en el conocimiento y la información, con productos y servicios que se lanzan al mercado constantemente, y administraciones del tiempo muy comprimidas, donde se presenta la llamada empresa digital, la cual está perfectamente interconectada electrónicamente entre todos sus departamentos, y así mismo con sus proveedores y clientes y donde la red Internet juega un rol vital.

En el área de la dirección empresarial el estudio de la competitividad, sus causas y las formas de alcanzarlas constituyen una preocupación fundamental. La competitividad se entiende como una realidad dinámica y comparativa con las demás empresas, es decir, es un rasgo de las empresas

a través del cual aseguran su presencia en un mercado y/o incrementan su participación en el mismo. Cuando se analizan los factores que influyen en la competitividad empresarial se consideran las variables macroeconómicas, las sectoriales y las de carácter empresarial. Por parte de la administración pública, existe un claro interés por tratar de impulsar aquellas acciones que puedan generar una mejora de la ventaja competitiva de las empresas que, a su vez, supondrá una mejora de la competitividad de la región en la que se encuentran.

El objeto de estudio de la presente investigación es el sector industrial de fabricación de muebles de Lima Sur, en los distritos de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo. Sector escogido principalmente debido a que Perú es uno de los 10 principales países con mayor potencial maderero en el mundo (Del Águila & Villaseca, 2008: p. 3), ya que posee una gran extensión territorial de bosques y más de 2500 especies forestales en la Amazonía. En Villa el Salvador se encuentra un conglomerado de Mypes dedicadas a la fabricación de muebles formando el Parque Industrial de Villa el Salvador (PIVES), donde principalmente se produce en base a madera, cuero y metal; así como Villa María del Triunfo es foco principal de madereras y aserraderos, principal materia primera para las empresas de producción del PIVES.

Marco Teórico

Un clúster es definido por Porter (1998) como:

Una concentración geográfica de empresas, instituciones y universidades que comparten el interés por un sector económico y estratégico concreto. Estas asociaciones generan una colaboración que permite abordar proyectos conjuntos de todo tipo, desde actividades de difusión y fomento del sector, hasta proyectos de I+D+i, o de creación de capacidades compartidas. (p. 5)

Michael Porter en su publicación *Cluster and the New Economics of Competition* (1998, p. 5), en su estudio de la anatomía del clúster de vino de California, orquesta los proveedores de uva, fertilizantes, equipos tecnológicos para cosecha de uvas, tecnología de irrigación, equipos de empaquetado y etiquetado, los productores en los viñedos, vinerías, así como

la conexión con el clúster de agricultura de California, el gobierno, organizaciones financieras, educativas y de investigación y de relaciones públicas, turismo y restaurantes.

Un Clúster permite a los miembros del mismo, beneficiarse de la economía de escala sin sacrificar su flexibilidad. Un clúster, en primer lugar, afecta la competitividad incrementando la productividad de las compañías basados en el área geográfica, en segundo lugar dando la dirección e incentivando la innovación y en tercer lugar, estimulando la formación de nuevos negocios que fortalece y expande al clúster.

Kaplan y Norton (1992, p. 2), plantearon el Cuadro de Mando Integral o *Balanced Scorecard*, que permite medir las actividades de una compañía en términos de su visión y estrategia, proporcionando una mirada global del desempeño del negocio, el cual se divide en cuatro perspectivas:

1. Financiera
2. Cliente
3. Procesos Internos
4. Aprendizaje y Crecimiento

En la *perspectiva financiera* se muestran las consecuencias económicas; sus indicadores señalan si la estrategia contribuye a la mejora. En la *perspectiva cliente*, los indicadores muestran satisfacción, fidelidad, retención, adquisición y rentabilidad en los sectores y mercados seleccionados.

Con respecto a la perspectiva de *procesos internos*, se identifican los procesos críticos; busca la satisfacción del cliente y de los objetivos financieros a través de la mejora y la medición de los procesos actuales y los procesos nuevos. Por último, la perspectiva de *aprendizaje y crecimiento*, identifica la estructura necesaria para el crecimiento a largo plazo; mide personas: satisfacción, retención, entrenamiento, habilidades necesarias para competir. Sistemas de información: Disponibilidad, fiabilidad, relevancia de información sobre clientes y procesos. Procedimientos: Incentivos a empleados con FCE y tasas de mejoras en los procesos críticos.

Según Porter (1998), las estrategias genéricas de toda empresa debe enfocarse en una de las tres más significativas como lo son: liderazgo de costos, diferenciación y focalización. Así que el mapa estratégico a diseñar para el sector específico de análisis debe apuntar principalmente a una de las tres estrategias antes mencionadas.

Para seguir una estrategia de liderazgo de costos se debe implementar mejoras tecnológicas que permitan ser competitivos con altos niveles de calidad, integración estratégica con los proveedores y clientes y la reducción de riesgos y distribución de costos con la competencia. Por lo que el modelo de gestión debe monitorear la actividad de trabajo con todos los frentes: trabajo coordinado entre las Mypes del clúster, con otras empresas de los clúster relacionados, entidades del gobierno y clientes finales.

Planteamiento del Problema

Las Mypes necesitan contar con un modelo tecnológico de gestión estratégica que les proporcione información adecuada, que ayude a tomar las decisiones críticas que influirán en sus productos y/o servicios hacia el futuro, basándose en información histórica generada por la oferta y demanda. Se necesita contar con una herramienta que genere ventaja competitiva de manera inteligente, basándose en información segura y confiable. Las empresas disponen de mucha información con la cual pueden encarar el proceso de proyección, datos propios y datos externos. En este sentido se ha definido el problema de la siguiente manera:

¿La implementación de un modelo tecnológico de gestión estratégica bajo el enfoque de *cloud computing* orientado a las micro y pequeñas empresas, permitirá mejorar la competitividad de las Mypes agrupadas en clústeres en el Perú?

Justificación de la investigación

Beneficia a las empresas que tienen relación directa con los proveedores del rubro de confección, metalmecánica, carpintería y fabricación de maquinarias, y todas estas a su vez con sus respectivos clústeres. Asimismo, en lo referente a relaciones municipales y gubernamentales, beneficia a los

agentes promotores. En cuanto a organizaciones terceras, tenemos la participación de empresarios, principalmente APEMIVES, el Observatorio Socio Económico Laboral (OSEL), los diversos centros técnicos profesionales, institutos superiores y universidades. Por su parte dentro del clúster también se encuentran las empresas financieras como bancos y cajas municipales. Como proveedores para la operación de servicio directo al cliente y mantenimiento se incluye a las empresas de mantenimiento de maquinarias y las empresas de transporte. Por último, se contempla a las empresas de alimentos y restaurantes.

Objetivo General

El objetivo de la investigación es presentar como propuesta la implementación de un modelo tecnológico de gestión estratégica bajo el enfoque de *cloud computing*, orientado a las Mypes del Perú y su aplicación en un clúster de muebles de Villa el Salvador, a fin de mejorar su competitividad.

Objetivos Específicos

- a) Implementar estrategias para el fomento de la competitividad de las Mypes.
- b) Brindar una herramienta de gestión a las Mypes a fin de optimizar sus procesos.
- c) Establecer líneas de acción en el marco del aumento de la competitividad.
- d) Articular la cooperación empresarial a través de la participación en clúster tecnológicamente potenciados.

Hipótesis

A mayor calidad en el proceso de gestión estratégica de las Mypes del país, mayor es el nivel de competitividad y de cooperación empresarial a través de la participación en clústeres tecnológicamente potenciados.

Método

Se pretende determinar que tan bien se adapta el modelo tecnológico propuesto para las Mypes del clúster de muebles de Lima Sur. La metodología a emplear consta de tres etapas: la primera es la etapa de análisis del clúster en estudio; en la segunda, se realizará la modificación del modelo propuesto en base a los resultados obtenidos del relevamiento de información, posteriormente, en la tercera etapa se brindará las herramientas tecnológicas y seleccionará las empresas para poner en marcha las pruebas piloto y finalmente se analizarán los resultados obtenidos (ver Figura 1).



Figura 1. Metodología de estudio

En la primera etapa se propone contactar con una o varias asociaciones gremiales importantes en el PIVES, donde la afiliación gremial Asociación de Pequeños y Medianos Industriales (APEMIVES), es la que reúne a cada uno de los gremios correspondientes a las distintas ramas productivas en Villa el Salvador. Conjuntamente con el gremio o los gremios contactados se procede a seleccionar empresas para realizar el levantamiento de información, tanto a través de encuestas como posteriormente a través de entrevistas. Finalmente como resultado de la primera etapa de análisis del clúster se procederá a modificar el modelo tecnológico propuesto (ver Figura 2).



Figura 2. Metodología primera etapa

La segunda etapa se inicia con la conformación de los administradores de clúster y su capacitación permanente, para luego realizar la selección de las empresas que formarán parte del proyecto piloto, así como preparación de los recursos necesarios para implementación del plan piloto y el desarrollo de los aplicativos informáticos necesarios que soporten el modelo. Luego se realiza la implementación de la plataforma y se capacita tanto al personal operativo como a los empresarios y se lanza campañas de publicidad para la promoción y uso de los clientes. Finalmente se analizan los resultados obtenidos, tanto en términos de mejora del clúster como de las Mypes (ver Figura 3).

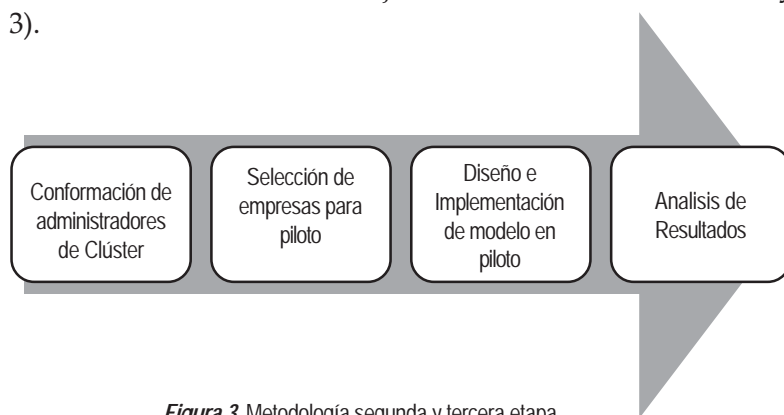


Figura 3. Metodología segunda y tercera etapa

Definiendo el Modelo Tecnológico

Buendía (2005, p. 6) desarrolla un modelo considerando la interacción de un conjunto de variables que explican el comportamiento de los clústeres industriales: crecimiento económico, infraestructura urbana, ventaja competitiva y posición exportadora de un país, crecimiento del mismo clúster, número de empresas, tamaño de la empresa, mano de obra calificada, disponibilidad de recursos, producción, innovación, acumulación de conocimiento, inversión en investigación y desarrollo, utilidades, competitividad, des economías de aglomeración, localidades saturadas, terrenos caros, infraestructura escasa y costosa.

En el PIVES operan alrededor de 1045 Mypes dedicadas principalmente a los rubros de carpintería, metalmecánica, confecciones, calzados y cuero, artesanía, fundición, alimentos y otros en menor medida como marmolería,

plásticos, productos de papel y químicos. De todo lo fabricado en el PIVES, el 56% se comercializa en el mismo parque, el 11.2% a través de mayoristas y el 10.2% a través de medianas y grandes empresas.

Estado del Arte

El Programa de «Mejora de la Productividad - 5S Kaizen» es un proyecto para la innovación de los procesos del PYVES realizado con el apoyo de JICA, donde se consigue la reducción del 50% por contaminación de polvo, aumentando la productividad en un 150% por el uso correcto de máquinas lijadoras, además de eliminar la cantidad de accidentes por manipulación de piezas, reducción del tiempo de traslado de piezas entre estaciones de trabajo en un 50% y mejora en el tiempo de atención en almacén hasta en 60%. Asimismo con dicho proyecto se mejoró la productividad de 180 empleados de 92 Mypes, aumentando sus capacidades hasta en un 30% al asistir a por lo menos una capacitación.

CITEmadera es el Centro de Innovación Tecnológica de la Madera (Moscoso, 2010) que promueve la investigación y mejora de calidad del procesamiento de la madera, donde brinda servicios de transferencia tecnológica I+D+i, así como servicios de laboratorio y certificación de competencias de los trabajadores. Enviando las muestras de sus productos para la evaluación a los laboratorios de CITEmadera en lugar de los laboratorios de EE.UU. ahorran hasta un 82% del costo.

Según los resultados obtenidos de la consultoría «Levantamiento de información acerca del perfil del empresario y de los trabajadores en el PIVES» del 2010, el 72% no usa computadoras, un 85% de las empresas no usa Internet, un 96% no usa una página web para su negocio, casi un 98% no usa programas contables y aproximadamente un 98% no usa programas de producción.

El 46% del empresariado aproximadamente solo tiene secundaria completa, un 22% educación superior no universitaria y un 21% de educación superior universitaria. Además indicando que casi el 45% de los empresarios entrevistados desearía ser capacitado en administración, 17% en contabilidad, 13% en mejora de la producción y 10% en comercialización.

Entre los factores que limitan el crecimiento de las empresas tenemos que el 23% indica que existe poca facilidad de acceso al crédito, 22% indica la falta de acceso a nuevos mercados, 14% escasa capacitación y 14% trabas burocráticas.

El Modelo del Clúster PIVES

Basado en el análisis del modelo de anatomía de un clúster desarrollado por Porter (1998), se ha desarrollado una propuesta del modelo adaptado para el clúster del Parque Industrial de Villa El Salvador (PIVES), (ver Figura 4).

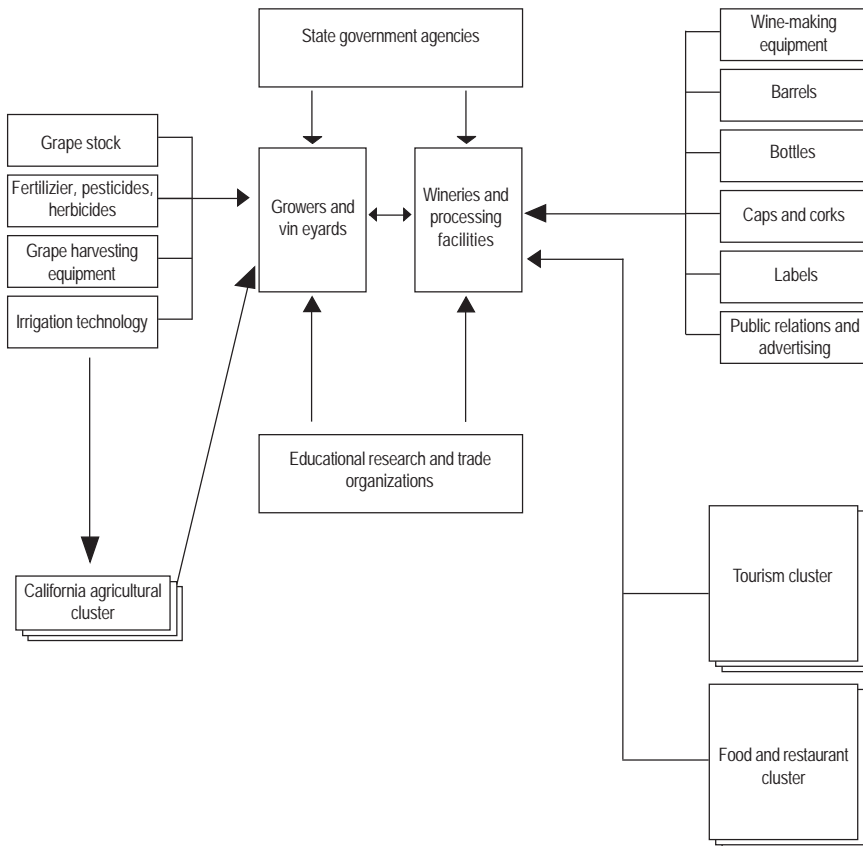


Figura 4. Modelo de anatomía de un clúster desarrollado por Porter (1998)

Como se muestra en la Figura 5, las empresas tienen relación directa con sus proveedores del rubro de confección, metalmecánica, carpintería y fabricación de maquinarias, y todas estas a su vez con sus respectivos clústeres. Asimismo en lo referente a relaciones municipales y gubernamentales tenemos principalmente INDECOPI, CITEMadera y la Municipalidad de Villa El Salvador, los cuáles actualmente son agentes promotores. Asimismo en lo referente a organizaciones terceras tenemos la participación en el clúster de las asociaciones de empresarios, principalmente APEMIVES, el OSEL (2012), los diversos centros técnicos profesionales, institutos superiores y universidades. Por su parte dentro del clúster también se encuentra las empresas financieras como bancos y cajas municipales. Como proveedores para la operación de servicio directo al cliente y mantenimiento se incluye a las empresas de mantenimiento de maquinarias principalmente y las empresas de transporte. Por último el modelo contempla al clúster de alimentos y restaurantes, que nace y crece directamente según el crecimiento de las empresas fabricantes y comercializadoras del PIVES.

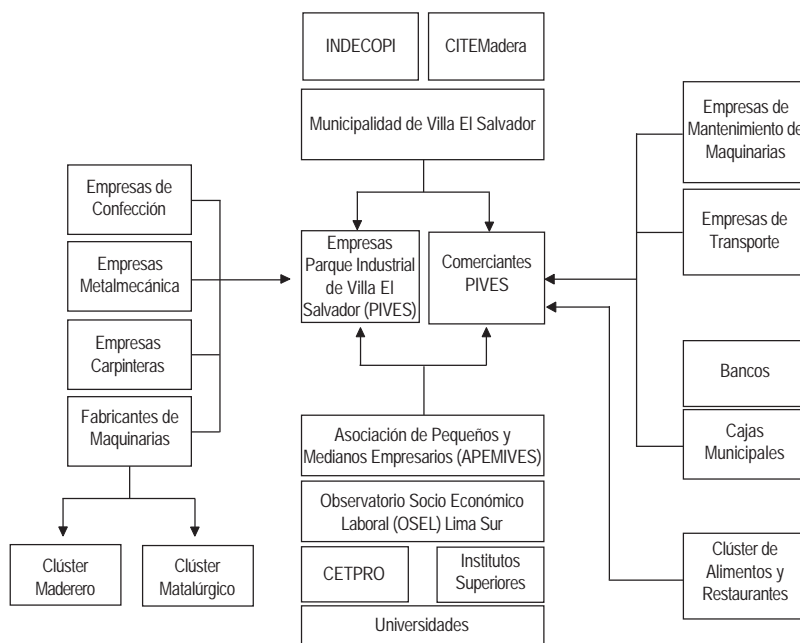


Figura 5. Diseño del Modelo del Clúster del PIVES

Modelo Tecnológico de Gestión Estratégica aplicado al clúster de muebles

El Modelo Tecnológico de Gestión Estratégica (MTGE) para las Mypes propuesto, contempla tres tipos de usuarios principalmente. Un primer grupo de usuarios que son los dueños de empresas y empleados de estas empresas dentro del clúster, donde se provee a los empleados sistemas transaccionales para la captura de la información y a los dueños de las empresas un sistema de monitoreo Balanced Scorecard (BSC). El segundo grupo de usuarios son los administradores del clúster, quienes tendrán un sistema de monitoreo BSC a nivel de clúster para que puedan ver el impacto de las inversiones tanto operativas como tecnológicas dentro del clúster en la rentabilidad de cada una de las empresas participantes. En tercer lugar se brinda un sistema de monitoreo BSC tecnológico para el administrador de la plataforma tecnológica que puede ser la Universidad de San Martín de Porres u otra empresa privada que se encargue de administrarla (ver Figura 6).

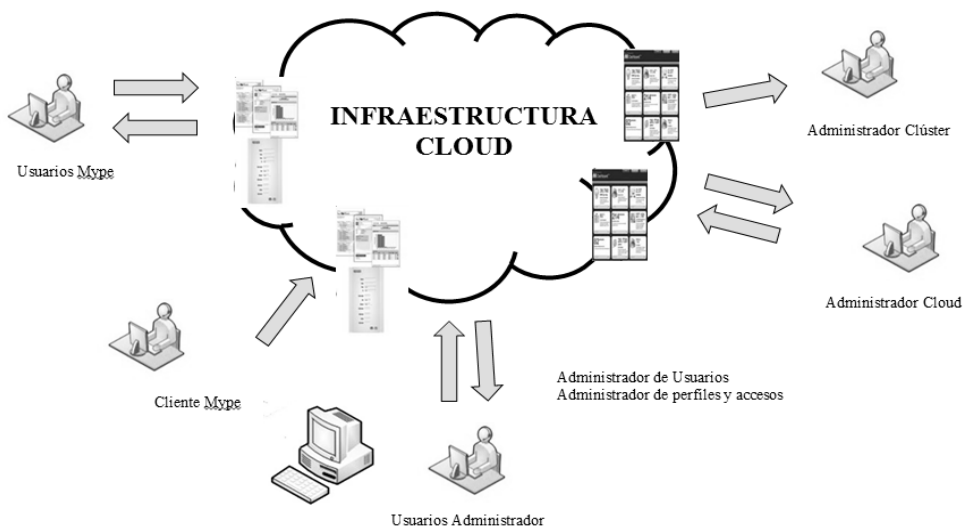


Figura 6. Modelo Tecnológico de Gestión Estratégica

La infraestructura propuesta contempla el acceso de todo tipo de dispositivos periféricos como computadoras personales, laptops y teléfonos móviles, los cuáles consultarán los datos ya sea publicados por los sistemas operacionales como la información del data warehouse con la información analítica a través de servidores web independientes conectados a los servidores de aplicaciones y datos a través de una plataforma de servicios conectada basada en SOA (ver Figura 7).

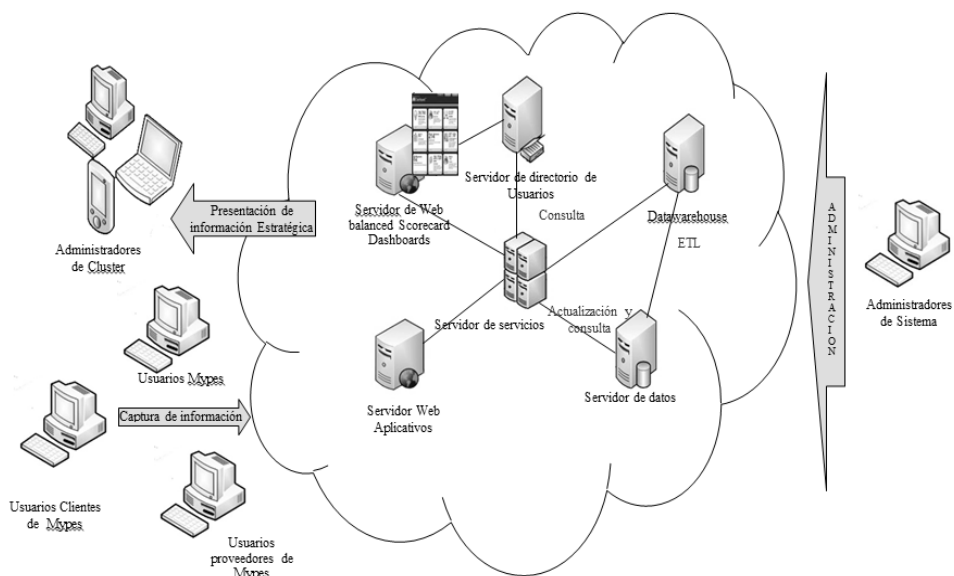


Figura 7. Arquitectura de servidores del modelo de gestión estratégica

En el primer semestre no se tendrá metas específicas a las cuales llegar, por lo que el objetivo del primer periodo debe ser el establecer la línea base para los siguientes periodos y su correcto monitoreo, donde se pueda medir la interacción con cada uno de los stakeholders con los que se relaciona como por ejemplo, con empleados para medir el impacto de las capacitaciones (presenciales y en especial virtuales) en el desempeño de los empleados; con proveedores para medir el grado de colaboración y efectividad de las relaciones con los proveedores como los tiempos de atención, calidad de los productos, así como a nuevos servicios que no pueden ser accedidos individualmente; con el gobierno para medir el

impulso de beneficios tributarios y legislación que permita mejorar la competitividad del clúster; con la empresa en sí de tal forma que se pueda medir el impacto de la compra de activos en reducción de riesgos de trabajo, tiempo de proceso y ahorro de costos y finalmente con los clientes para medir su fidelización ya sea por recompra o recomendación.

Para poder medir el impacto desde el punto de vista tecnológico se requiere el monitoreo de la plataforma que sirve de base para la gestión de TI de las Mypes del clúster. Esto debe ser administrado por el proveedor de servicios y se encuentra directamente relacionado a los indicadores de innovación tecnológica del mapa estratégico de gestión de Mypes antes mencionado (ver Figura 8).

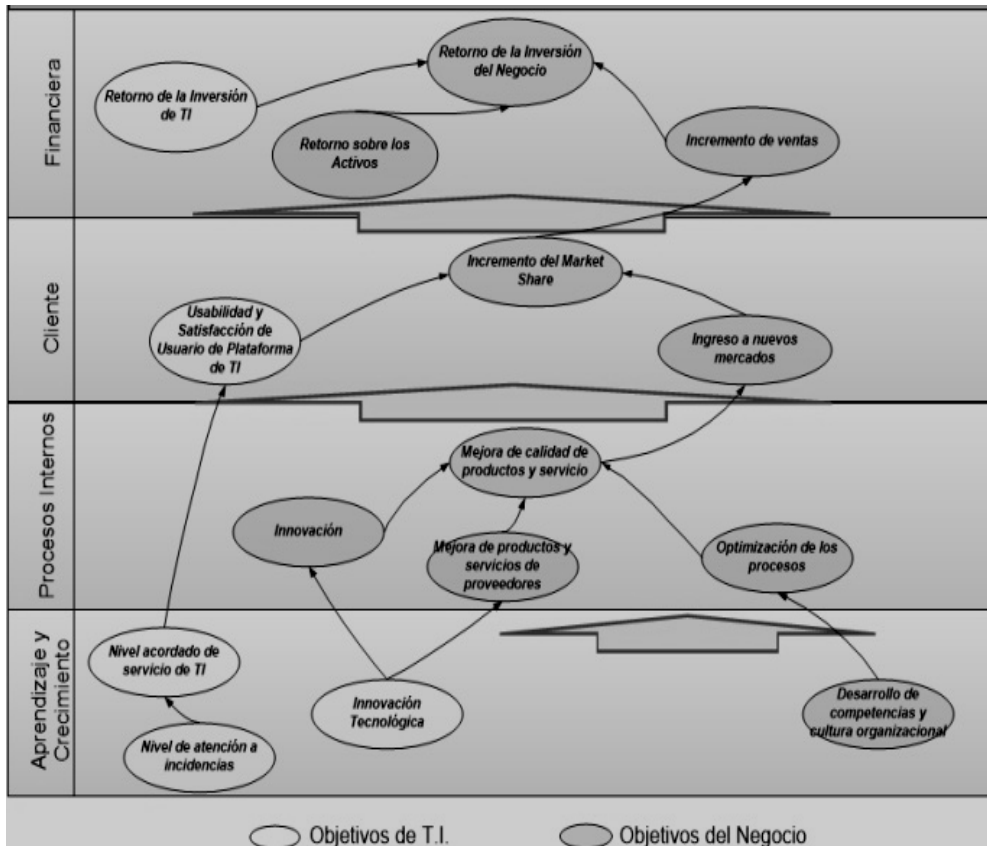


Figura 8. Mapa Estratégico de Gestión de MYPES

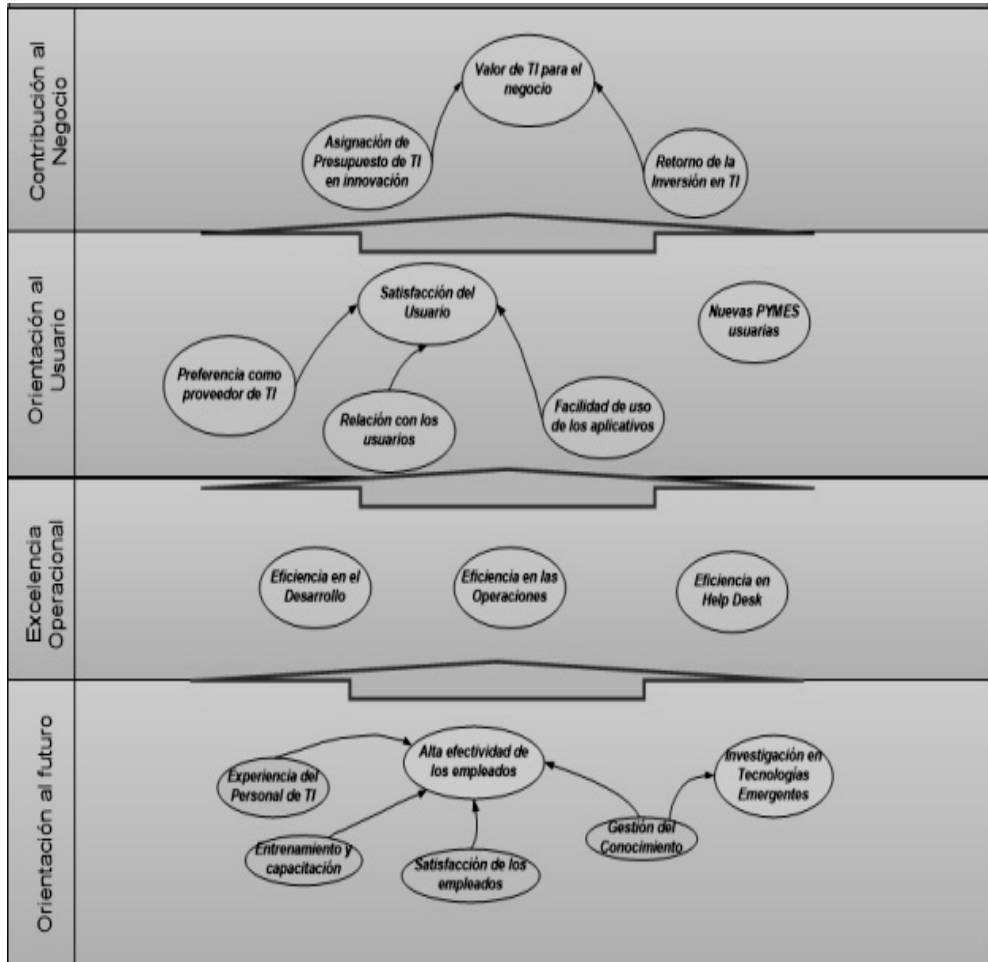


Figura 9. Mapa Estratégico de Gestión Tecnológica Cloud

Análisis de resultados

Se ha comprobado que las empresas agrupadas como clústeres interactúan entre sí y con distintos tipos de entidades dentro y fuera del espacio geográfico, como parte de un proceso de formación de una estructura productiva que puede o no estar orientada a la exportación. Por ejemplo, confecciones en Gamarra, muebles en Villa El Salvador, calzado en La Libertad o turismo en el Cusco. Los integrantes de esta cadena productiva compiten para mantener sus propios clientes individuales, pero a la vez cooperan entre ellos porque tienen el objetivo de alcanzar niveles de calidad e innovación.

Las pequeñas empresas como las Mypes, pueden desarrollar en un clúster las condiciones y la capacidad para competir en mercados globales como si fuesen una sola gran empresa. Sin embargo los esfuerzos indican que estos grupos presentan muchas debilidades. La ventaja es que trabajando en conjunto se multiplica y reproduce el conocimiento y la transmisión de la información y por lo tanto se incrementan las capacidades. Consecuentemente los clústeres facilitan ese proceso.

En cuanto al incremento de la competitividad del clúster, solo el 1% de lo que se produce en el PIVES se exporta y las Mypes productoras no tienen el mismo estándar en la calidad de sus productos, asimismo a pesar de que en el caso de Villa El Salvador más del 70% se articulan entre empresas para atender pedidos conjuntamente, actualmente no se está viendo el crecimiento conjunto que debería de generar (Vilchez, 2008). Con la implementación del modelo propuesto se espera mejorar la productividad y la competitividad.

Como presidente de APEMIVES, Francisco Mandorthupa expuso la problemática de las Pymes del Cono Sur en sesión de la comisión de producción, en Villa el Salvador (04-12-2012: diario La República) señalando la ausencia de gestión del conocimiento: «Nos faltan técnicos calificados para mejorar la productividad y la calidad de lo que fabricamos, porque las instituciones tecnológicas públicas y privadas no preparan a la gente a la medida que necesitamos. Además hay que modernizar nuestra maquinaria con tecnología de punta, pero no hay facilidades para acceder al crédito

que permita realizar estas adquisiciones». Con la aplicación del modelo se mejora la gestión estratégica.

En lo referente al aumento de la capacidad operativa y por consiguiente aumento de los puestos de trabajo, actualmente el PIVES genera 12 mil puestos de trabajo permanentes y 25 mil empleos estacionales. Cada Mype en promedio tiene 6 empleados, fluctuando el 80% de las empresas entre 3 y 10 empleados.

Como resultado de las entrevistas se encontró muchas opiniones subjetivas de los actores del modelo, pero hubo consenso en el tema de competitividad. Se ha tratado de encontrar el mayor conocimiento posible sobre la materia por parte de los expertos. Las entrevistas estuvieron centradas en los factores que influyen directamente sobre la competitividad, identificar las herramientas tecnológicas necesarias para el soporte tecnológico y las estrategias que se consideraban necesarias para conseguir los objetivos planteados.

Para llevar a cabo la verificación de la validez del modelo propuesto se procedió al análisis de la información de las encuestas efectuadas a los actores del modelo, revisando los componentes de evaluación del modelo. Se encontró que el modelo mostraba la solvencia necesaria y se planteó mejoras.

Investigaciones futuras

Se propone la presentación del estudio a los empresarios de las Mypes, a fin de que se pueda con ellos iniciar la implementación del modelo propuesto en sus empresas. Así las empresas podrán gestionar estratégicamente sus recursos, utilizar las herramientas tecnológicas e implementar la capacitación respectiva. Queda pendiente averiguar la solvencia de las estrategias que se consideran necesarias para conseguir los objetivos planteados. Igualmente queda pendiente averiguar la gestión estratégica del conocimiento de los clústeres de Mypes para que puedan competir en mercados globales.

Conclusiones

1. El diseño del modelo propuesto ha permitido establecer un marco de cooperación entre las empresas de manera que puedan trabajar conjuntamente para satisfacer tanto al mercado interno como al mercado externo, elevando sus niveles de calidad y servicio.
2. La herramienta planteada ha posibilitado a las Mypes llevar un adecuado control y auditoría de sus recursos y un manejo adecuado de la información.
3. Las estrategias planteadas han permitido a las Mypes obtener ventaja competitiva para acceder a los servicios financieros con mayor rapidez que la competencia.
4. Las líneas de acción establecidas han logrado el desarrollo de las capacidades de las Mypes, logrando que tengan acceso al mercado nacional como internacional de bienes y servicios, así como a la promoción y desarrollo tecnológico de los servicios de tecnologías de información.

Referencias

- Buendía, F. (2005). *Increasing Returns to Economic Activity Concentration*. México. 23rd International Conference of the System Dynamics Society Boston, Massachusetts, USA.
- Del Águila, E. & Villaseca, M. (2008). *Situación de la industria maderera en Lima Sur*. Lima: Observatorio Urbano Desco.
- Kaplan, R. & Norton, D. (1992). *The Balanced Scorecard: Measures that Drive Performance*. USA: Harvard Business Review.
- Moscoso, J. (2010). *Promoción de la innovación: Conglomerado de madera del Parque Industrial de Villa El Salvador*. Lima: Observatorio Urbano Desco. Citemadera.
- OSEL - Observatorio Socio Económico Laboral. (2012). *Perfil de las Empresas y Trabajadores del Parque Industrial de Villa El Salvador*. Lima: Publicaciones OSEL Lima Sur.
- Porter, M. (1998). *Cluster and the New Economics of Competition*. Ed. Harvard Business School Press.
- Vilchez, M. (2008). *Diagnóstico de Empleo de Calidad de las MYPES del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo*. Lima: Programa Urbano Desco.