

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA
FACULTAD DE INGENIERIA ECONOMICA Y
CIENCIAS SOCIALES**



ASPECTOS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

INFORME DE SUFICIENCIA

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:

INGENIERO ECONOMISTA

POR LA MODALIDAD DE ACTUALIZACION DE
CONOCIMIENTOS

ELABORADO POR:

Pierre Angel Vicente Alcas

LIMA – PERU

2003

A mi madre

I. CURRICULUM VITAE

PIERRE ANGEL VICENTE ALCAS

Lugar y fecha de Nacimiento : San Vicente de Cañete, 10/09/1973
Domicilio : Calle Doña Catalina 472 dpto. 402 Surco
D.N.I. : 15358613
Teléfono : (51-1) 2711566 - 5812604
E - mail : p_vicente@virgilio.it



Profesional joven egresado de la **Universidad Nacional de Ingeniería**. Becario del **Japan International Cooperation Agency**. Dominio intermedio del idioma inglés y herramientas de Tecnologías de la Información. Experiencia comprobada en el sector público, desempeñándose con profesionalismo y demostrando eficiencia en el logro de metas.

Beca Internacional

01/2002 – 02/2002 DEVELOPMENT FINANCE SEMINAR Group Training Course Tokyo - Japan

JBIC's Two step Loans for Small and Medium Enterprises Financing

Japan Bank For International Cooperation JBIC – Overseas Project Management Consultants, Ltda
OPMAC

Japan International Cooperation Agency - JICA

Experiencia Profesional:

12/2000- MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCION DEL EMPLEO Jesús María,
Lima

1 año 8 meses Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa.
Programa de Autoempleo y Micro Empresa - PRODAME
Coordinador de Programa

11/1998 – 05/1999 SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS - SUNAD

Callao

6 meses Gerencia de Recursos Humanos
Convenio UNI - ADUANAS
Practicas Pre Profesionales

01/1997- 03/1998 PROMUDEH – PRONAA (Programa Nac. de Asistencia Alimentaria)

Callao

1 año y 3 meses Unidad Operativa Callao
Asistente del Área de Lima Provincia

Otras experiencias profesionales:

- 2001 - 2002. **Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.**
Expositor en **Eventos de Capacitación** sobre formalización de empresas para micro y pequeños empresarios.
- 1997 **Universidad Nacional de Ingeniería – FIECS** (Curso de Estadística)
Encuestas de Opinión, encuestador.
- 1995 **Universidad Nacional de Ingeniería – IDENA** (Instituto para el desarrollo Nacional)
Estudio de evaluación de alternativas del tren eléctrico, encuestador

Herramientas de Computación e informática:

- WINDOWS 98/2000; MS OFFICE - XP(WORD, EXCEL, POWER POINT, ACCESS)
- FoxPro, Power Builder(nivel básico)
- Lotus Smart Suite Millennium (WordPro, Lotus 1-2-3, Freelance Graphics)
- INTERNET: Outlook Express, Internet Explorer, Netscape Communicator.
- Diseño de Pagina Web: FrontPage, HTML; FTP

Idiomas:

- **Inglés** : Escrito, leído y hablado, nivel intermedio (Británico)
- **Italiano** : Escrito, leído y hablado, nivel intermedio (C. Idiomas UNI)
- **Francés** : Escrito, leído y hablado, nivel básico (C. Idiomas Pontificia Univ. Católica)
- **Japonés** : Nivel introductorio (Tokyo International Centre, JICA)

Acreditación:

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo – CEFE PERU – INWENT - DED
"Taller Nacional Técnicas de Moderación de Eventos Grupales"
Febrero 2003, Lima - Perú.

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
Programa de Autoempleo y Microempresa - PRODAME
"I Taller Nacional de Empleo y Micro y Pequeña Empresa"
Organizador y Expositor del evento.
Febrero 2003, Lima - Perú.

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
"Reconocimiento a la labor y aporte profesional en apoyo a la ejecución del Programa de Autoempleo y Microempresa - PRODAME "
Noviembre 2002, Lima - Perú

Universidad Nacional de Ingeniería – CENCA – UNI.
"Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión y de Cooperación Internacional", Junio 2002, Lima – Perú

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
"Constitución de empresas, Inscripción de Personas Jurídicas en Registro públicos, Registros de Marcas y Patentes, Actualización Tributaria". Junio 2002, Lima – Perú

Ministerio de Trabajo y Promoción Social- IDESI.
"Marketing Básico para PYMES", octubre 2001, Lima - Perú

Ministerio de Trabajo y Promoción Social- Infopyme.
"Gestión Financiera y Constitución de Empresas", junio 2001, Lima - Perú

Ministerio de Trabajo y Promoción Social - IET
Jornada nacional "Reforma Laboral : Balance y perspectivas", febrero 2001, Lima - Perú

Universidad Nacional de Ingeniería – CONASEV
Programa de Cultura Bursátil, Setiembre 1996, Lima – Perú.

Universidad Nacional de Ingeniería
Labor de GUIA en el evento EXPO UNI 1994, Noviembre 1994, Lima – Perú

II. INFORME DE SUFICIENCIA

INDICE

I.	INTRODUCCIÓN.....	1
II.	CONSIDERACIONES TEÓRICAS SOBRE MYPEs.....	3
	La necesidad de una teoría para las micro y pequeñas empresas.	
	Enfoque sobre la pequeña empresa	
III.	MODELOS DE DESARROLLO.....	10
	Los distritos industriales o clusters de micro y pequeñas empresas en Italia	
	▪ Modelos de desarrollo local en Italia.	
	Modelo japonés subcontratación	
	▪ El sistema de subcontratación	
	Otros modelos	
IV.	LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN PERÚ Y AMÉRICA LATINA.....	19
	Definiciones de micro y pequeñas empresas	
	▪ Por número de trabajadores.	
	▪ Por volumen de ventas anuales y valor de activos fijos	
	▪ Coeficiente capital - trabajo	
	Información sobre la MYPE en Perú	
	▪ Modelo de desarrollo de la MYPE peruana	
V.	CONCLUSIONES GENERALES.....	34
VI.	BIBLIOGRAFÍA.....	37

ASPECTOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

I. INTRODUCCIÓN

En Perú, al igual que en la casi totalidad de los países de América Latina, las micro y pequeñas empresas o MYPES son una realidad relevante desde el punto de vista tanto económico como social y su aporte a la generación de empleo y a la producción es importante y se ha ido incrementando a lo largo de los años noventa.

El desarrollo de las MYPES ha sido considerado en los últimos años como esencial para el logro de objetivos de desarrollo más amplios, que incluyen la generación de riqueza, el alivio de la pobreza, el desarrollo económico y el desarrollo de sociedades más democráticas y pluralistas.

La experiencia particularmente negativa de las crisis económicas de los años setenta y ochenta y la dificultad que tuvo la mayoría de las MYPES para adaptarse a las nuevas reglas del juego del modelo de economía abierta y a una presencia del Estado reducida y diferente, llevaron a los gobiernos a plantear estrategias de apoyo dirigida tanto a corregir las fallas de mercado

que limitaban el acceso de estas empresas a los mercados de factores como a incrementar su eficiencia, productividad e inserción internacional.

En el presente informe de suficiencia se pretende describir de manera brevemente algunas de las Consideraciones y enfoques teóricos de la Micro y pequeña empresa, que se exponen en el capítulo II; Modelos de desarrollo de la micro y pequeña empresa exitosos como el Italiano y el Japonés descritos en el Capítulo III; La micro y pequeña empresa en Perú y América Latina (Capítulo IV) recogiendo definiciones de la Micro y pequeña empresa a nivel de países o instituciones la cantidad de definiciones es muy larga por lo que se limita a recoger lo esencial de las mismas y alguna información sobre la Micro y pequeña Peruana relevante que se ha podido encontrar registrada en la bibliografía consultada.

Finalmente en el Capítulo V se esboza conclusiones generales del informe. Se pretende colaborar en la investigación del sector de la micro y pequeña empresa a través los argumentos expuestos en el presente informe de suficiencia. El bagaje de información en relación a la micro y pequeña empresa es muy amplio y abordado desde diversos puntos de vista que amerita mayor profundidad y análisis pudiéndose desarrollar en una tesis de grado o investigaciones futuras.

II. CONSIDERACIONES TEÓRICAS SOBRE MYPES.

LA NECESIDAD DE UNA TEORÍA PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.

En la actualidad se ha tratado muy poco en la teoría económica a las micro y pequeñas empresas. ni la empresa representada en la teoría de la microeconomía, ni las grandes empresas representadas en la teoría de la organización industrial parecen ofrecer herramientas útiles para construir un marco teórico y analítico coherente

Durante mucho tiempo se ha pensado que las micro y pequeña empresas ha seguido siendo "un enigma envuelto en un misterio dentro de un enigma" 'y de hecho este vacío se ha arraigado en el pensamiento económico porque los economistas no han mostrado mucho interés en estudiar el caso de las micro y pequeñas empresas. Las formas de organización de la producción que han diferido de la paradigmas dominantes como los de Taylor y Ford se pensaron ineficientes por definición excluyéndose tradicionalmente del análisis. El estudio de la pluralidad de instituciones en que la producción

¹ Acs-Carlsson-Thurik, 1996, p.8

puede ser organizada no ha sido abordada porque se creyó que las pequeñas empresas no podían garantizar un adecuado nivel de eficacia como las grandes empresas.

Sin embargo, en el mundo real nos encontramos con una gran cantidad de micro y pequeñas empresas. Su presencia ha sido interpretada como uno de los rasgos mas característicos de los países en subdesarrollo. La existencia de la micro y pequeña empresa ha sido vista como un fenómeno transitorio destinado a desaparecer con el tiempo por el curso natural de la industrialización, el crecimiento y el desarrollo que la empujarían fuera de producción, dejando el espacio libre para las grandes empresas. Por tanto desde este punto de vista, no es sorprendente encontrar tal falta de interés por estudiar la pequeña empresa por ser considerada caso anómalo que mas temprano que tarde se corregiría por el proceso natural del crecimiento de la economía.

ENFOQUE SOBRE LA PEQUEÑA EMPRESA

Desde el punto de vista macroeconómico este tema tiene una importancia significativa ya que está ligado a la posibilidad, no sólo de un aumento sensible de la base tributaria, sino también de una dinamización de la inversión y el crecimiento de la economía nacional. Por una parte, el aumento de la recaudación de impuestos y la forma que estos recursos pueden gastarse juegan un rol fundamental en el marco de los objetivos

gubernamentales para mantener y fortalecer la estabilidad económica del país. Su manejo adecuado redundaría en una política monetaria ordenada y una política cambiaria acorde con las necesidades de reducir los desequilibrios externos. Por otra parte, la generación de empleo masivo vía la promoción de la microempresa, fundamentalmente a través del acceso al crédito, sumado al costo por puesto de trabajo sensiblemente menor al de otros sectores productivos, podría tener efectos dinamizadores de la economía nacional.

Dado que la inversión es la variable clave en la generación de empleo y que el sector privado es el responsable del grueso de la inversión, resulta indispensable conocer a fondo cómo es y cómo se comporta nuestro sector privado. En todos los países del mundo hay grandes, medianas, pequeñas y microempresas y uno de los elementos claves para construir un sector privado sólido y competitivo a escala internacional es lograr una adecuada armonía entre estos diversos estratos empresariales.

Típicamente en un país desarrollado ² encontramos que:

“Entre 0.5% y 1% de las empresas son grandes empresas; no son pocas, son muy poderosas, lideran al resto de la economía, están relacionadas con las medianas y pequeñas y generan entre el 10% y 30% del empleo.

² Entiéndase Estados Unidos, Japón, Alemania, etc.

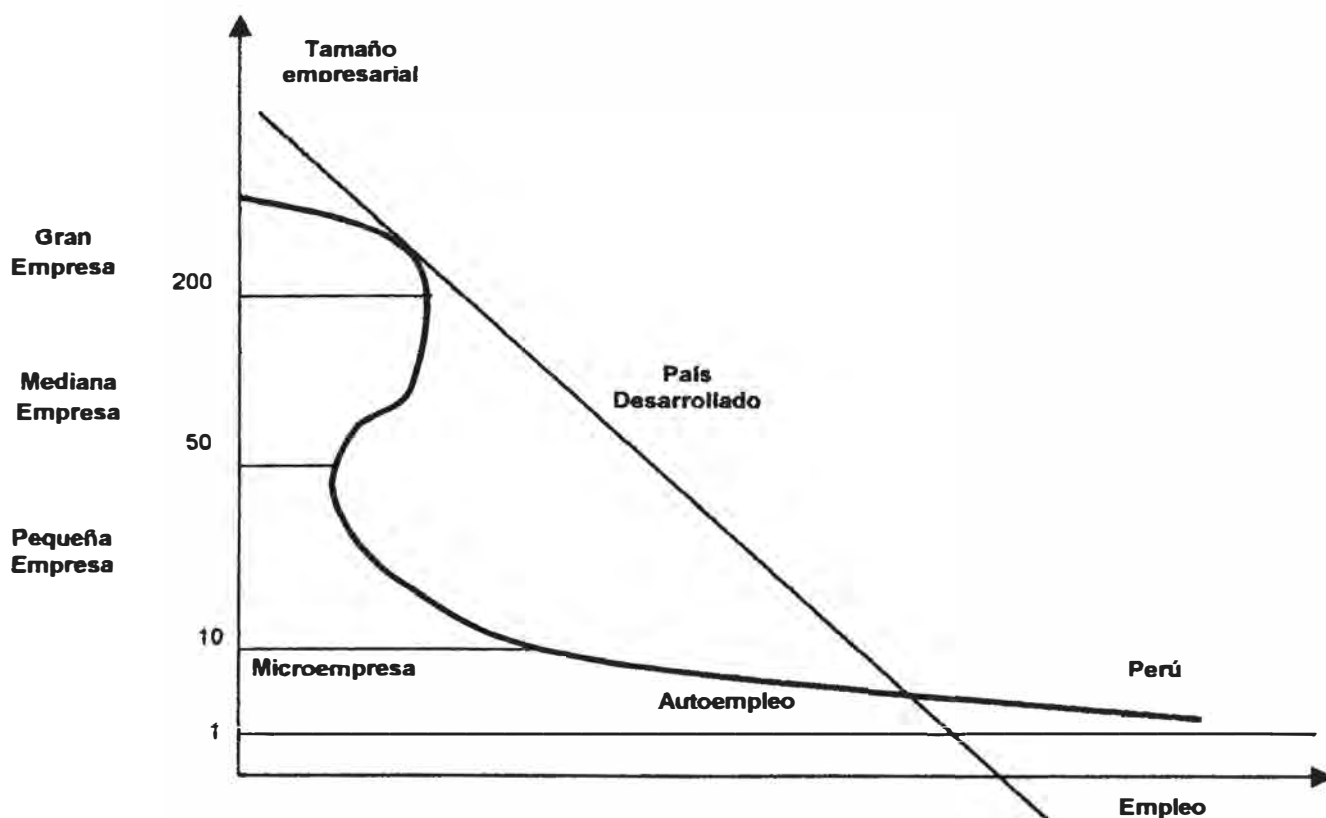
El 3% a 5% son medianas empresas; son muy dinámicas e innovadoras, cumplen un rol articulador con las grandes y las pequeñas empresas y generan 20% a 40% del empleo.

El 20% a 30% son pequeñas empresas; son las más flexibles y de mayor crecimiento, están vinculadas con las medianas y las microempresas y generan el 30% a 50% del empleo.

El 60% a 75% son microempresas; representan el mayor número, son eficientes y competitivas y están relacionadas con las pequeñas empresas; generan el 30% y 50% del empleo.”³

El Perú y otros países latinoamericanos presentan un perfil completamente diferente que el de los países desarrollados, como se puede apreciar en el siguiente gráfico:

³ III Dialogo para el Desarrollo y Lucha contra la Pobreza, Estrategias para crear oportunidades de empleo.



El gráfico, que muestra el empleo total (eje X) de cada estrato empresarial (eje Y), nos indica una relación inadecuada entre los estratos empresariales (grande, mediana, pequeña y microempresa), con un gran vacío en los estratos de mediana y pequeña empresa, que constituyen los sectores intermedios de todo sector privado y que son los que le dan más cohesión. Estos dos estratos son los que se relacionan tanto con las grandes empresas como con las microempresas viables. El estrato de la microempresa, y más propiamente el autoempleo, refleja una participación exagerada en la absorción del empleo, lo que debilita todo el aparato productivo privado, pues este sector está mayoritariamente constituido por actividades de sobrevivencia y poco viables. Es decir la base del sector privado, su primer piso es endeble.

El Estrato de la microempresa y de los autoempleados es demasiado grande, especialmente su segmento de subsistencia. Por su baja productividad, reducidos ingresos y precariedad general se convierte en la base económica de la pobreza.

Los estratos de la pequeña empresa y mediana empresa, cuya función es integrar al conjunto del sector privado, pues se vinculan con las grandes y con las microempresas, tienen muy poca participación relativa en el empleo y el producto, por condicionantes estructurales.

Desde el punto de vista de la globalización, en lo más alto de la pirámide empresarial todavía hace falta un número adecuado de empresas grandes (aun más grandes que las actuales) que incursionen en el mercado mundial, tengan capacidad de liderazgo y puedan articular (principalmente mediante la sub contratación) y arrastrar al conjunto de la economía.

Durante décadas, la nueva inversión y el ingreso de nuevas empresas a la economía se ha producido principalmente en dos niveles: i) La microempresa (con poca capacitación, baja tecnología e insuficiente productividad) y ii) las empresas grandes o medianas, bajo el esquema del proteccionismo y los subsidios (más recientemente representadas por inversiones extranjeras atraídas por las privatizaciones y la apertura). Es decir, estos dos procesos de creación de empresas han dado como resultado demasiadas microempresas inviables y de poca duración, por un

lado y empresas grandes ineficientes y poco competitivas, por el otro (aunque esto ha cambiado aceleradamente con la apertura). Sería mucho más sano que el ingreso de las nuevas empresas a la economía se produjera crecientemente en los estratos de pequeña y mediana empresa, sin el proteccionismo o subsidios de otros tiempos, pues éstas tienen mayores posibilidades de sobrevivir y de crecer con tecnologías más modernas, productividades más altas y mayores posibilidades de articulación.

III. MODELOS DE DESARROLLO

LOS DISTRITOS INDUSTRIALES O CLUSTERS DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN ITALIA

Italia es conocida por su alta concentración de micro y pequeñas empresas y registra el porcentaje mas alto de micro y pequeñas empresas industriales de la Unión Europea. Es interesante dado que Italia es una economía grande caracterizada por altos costos laborales y un elevado PBI per-capita.

Italia con empresas con un promedio de 7 trabajadores ha demostrado que el desarrollo de un país basado en grandes en empresas no es necesariamente cierto. Las pequeñas empresas italianas que tienen éxito internacional exportan productos de muy buena calidad. Debe notarse que estas son también exportadores fuertes en agroindustria y productos alimenticios. Siguen teniendo vigencia las empresas formadas por productores textiles. Italia esta entre los lideres de exportación de mundial en herramientas y maquinas para los sectores de cuero, calzado, textil, agrícola, madera, metalurgia, cerámicas. Dos de los ejemplos son: las máquinas agrícolas en Reggio-Emilia y las máquinas automáticas en Bolonia. Italia

también es exportadora principal de productos especializados como los artefactos domésticos pequeños, los lentes, bicicletas, entre otros.

La pregunta que surge es: ¿cómo es que las micro y pequeñas empresas italianas pueden ser tan competitivas? La respuesta se encuentra no solo mirando las empresas pequeñas como las entidades individuales, sino como las partes de un grupo de empresas que trabajan juntas y que puede crear lo que ellas solas no podrían crear. Por esta razón los llamados “Distritos industriales”, o “Clusters”, ha sido objetos de estudio para empresarios y académicos.

“Los clusters de micro y pequeñas empresas” se entiende como los grupos de empresas pequeñas y medianas localizados en una área geográfica relativamente delimitada y comprometida en la producción de la misma clase de productos. Aunque hay una fuerte competencia entre las empresas, también hay un alto grado de cooperación entre las empresas en que los procesos de la producción son dividido en fases distintas y que las empresas separadamente son responsables por la fase que le corresponde.

Por consiguiente, las empresas pequeñas se especializan y dividen el trabajo pudiendo agruparse, o reagruparse dependiendo de los requisitos del mercado. Este modelo permite una flexibilidad y respuesta inmediata a los requerimientos de las grandes empresas, hecho que no podría suceder con las grandes empresas por su líneas de trabajo.

Los clusters pueden variar desde los que incluyen sólo micro y pequeñas empresas y excluyendo a las mas grandes empresas, y a aquellos clusters que incluyen a las grandes empresas que se rodean por sus propios subcontratantes incluso descentralizados. Algunos clusters se basan en un solo proceso de la producción y otros incluyen actividades relacionadas con otras industrias o fuera del giro de la empresa. El término cluster es utilizado para abarcar todos estas variaciones de concentraciones geográficas de pequeños negocios. Por tanto la ventaja competitiva de los clusters se ven tres aspectos: la especialización, la cooperación y la flexibilidad.

- **MODELOS DE DESARROLLO LOCAL EN ITALIA.**

Hay numerosos modelos de desarrollo local que se han agrupado a menudo bajo la etiqueta "PYMEs Clusters". Existen variables que explican las diferencias entre los clusters de pequeñas empresas.

En primer lugar es el **tamaño del cluster** no existiendo ninguna teoría que explique el tamaño mínimo del mismo. En Italia, se puede encontrar una gama amplia de tamaños de sistemas de clusters; con más de cuarenta mil trabajadores y casi diez mil empresas, por ejemplo en distritos grandes como: (Biella, Como, Carpi, etc.). Sistemas de PYMES muy pequeños; con sólo varios cientos trabajadores y menos de cien empresas (un ejemplo es el Grottaglie el

sector cerámico en Apulia), constituyendo casos de especialización sectorial local.

El tamaño del cluster puede depender de:

1. La antigüedad del distrito;
2. La magnitud del mercado relacionado;
3. Los cuellos de botella en el contexto local, consistente en infraestructura, tramites administrativos, o incluso los obstáculos culturales a la expansión de la producción, recursos humanos limitados, la inmovilidad empresarial y capacidad técnica.

Un segundo elemento de diferenciación de distritos industriales o clusters es el **tamaño de las empresas** dentro de ellos y las relaciones entre las empresas locales. Pueden apreciarse cinco tipos principales de sistemas productivos locales:

1. Sistemas de gran cantidad de pequeñas empresas competidoras directas para un mismo producto y simplemente tienen poca o ninguna relación entre si como los artesanos, o sectores de baja economía de escala pero con ciclos rígidos de producción.
2. Los sistemas del mismo tipo, pero que tienen un grupo de empresas medianas que surgen como lideres locales.
3. Los sistemas basados exclusivamente en las empresas pequeñas y microempresas con relaciones intensas de subcontratación.

4. Sistemas de subcontrata localizados alrededor de un uno o varios contratistas principales.
5. Los sistemas que se basan en compañías medianas especializadas y que se articulan con nichos de negocios complementarios.

En tercer lugar, también deben considerarse las **relaciones de las empresas** fuera del sistema identificándose dos clases:

1. Sistemas que dependen de las empresas externas, como los contratistas principales para con los subcontratistas locales,;
2. Los sistemas independientes, transformando los insumos locales (los productos alimenticios), o importando los insumos (del sector textil, la metalurgia, etc.), y organizando el ciclo de la producción en el sistema local.
3. Los sistemas abiertos, capaz de activar a los subcontratistas externos o invertir fuera del área local o en el extranjero.

Está claro que, cuando los distritos industriales se desarrollan y tienden pasar por las tres fases: embrionario, consolidación y maduración. A menudo estas categorías corresponden a la antigüedad del cluster. Sin embargo, éste no siempre es el caso.

Un distrito, a pesar de su antigüedad, puede permanecer en la fase embrionaria - incapaz de evolucionar y madurar, o un distrito nuevo que puede alcanzar su consolidación y maduración rápidamente.

Brevemente, se puede decir que un cluster embrionario está limitado en gran medida por el mercado local/regional y caracterizado por empresas que trabajan como subcontratantes para las empresas grandes, a menudo fuera del contexto local. Un cluster es consolidado cuando puede conquistar un mercado más amplio incluyendo las empresas cada vez más especializadas y cuando empieza a adquirir una identidad como cluster. La madurez de un cluster se acompaña por la habilidad de innovar con éxito, incorporar valor agregado y la internacionalización.

MODELO JAPONÉS SUBCONTRATACION

En Japón existe un inmenso número de pequeñas y medianas empresas denominadas SMEs o PYMEs y que desarrollan en una gama amplia de giros como manufactura, venta al por mayor y comercio al menudeo, y servicios. Este fenómeno no es peculiar de Japón pero el peso de PYMEs en rendimiento y generación de empleo es alto, porque además hay un diferencial en productividad y salarios en relación a las grandes empresas. Y esto debido a que en el periodo de postguerra "la modernización" de las

PYMEs se convirtió en una tarea primordial con una variedad de políticas que se desarrollaron.

El modelo "Japonés" , el cual pasa por una integración o articulación vertical de los distintos estratos empresariales, sugieren una integración en la que la gran empresa se convierte en el motor de arrastre para los otros sectores empresariales. La gran empresa, productora de bienes finales, sub contrata los servicios de las empresas medianas para la fabricación de productos intermedios, las cuales a su vez sub contratan a las empresas pequeñas.

- **EL SISTEMA DE SUBCONTRATACIÓN.**

Las empresas subcontratadas son aquellas que reciben los órdenes o pedidos de las empresas más grandes para fabricar o de lo contrario hacer partes o insumos de un proceso de producción u otros artículos para el uso en los productos de la gran empresa contratista. Las transacciones entre un contratista y un subcontratante difiere de las transacciones del mercado para los productos estandarizados dado que el contratista proporciona las especificaciones técnicas de calidad, función, diseño, etc.

De las pequeñas y medianas empresas del sector industrial, 65% son sub contratantes. Tanto contratistas como subcontratados han ido aumentando en número. En estas industrias, la dependencia de las

empresas grandes en las compras de las empresas subcontratantes es alta.

El sistema de la producción o la división del trabajo usando a subcontratantes se llama el sistema subcontratación siendo una de las peculiaridades de organización industrial Japonesa. Los rasgos especiales de este sistema son:

1. Mientras en ocasiones hay reorganizaciones de subcontratantes, las transacciones entre el empresa Contratista y los subcontratantes continúan y por largo plazo. Por naturaleza. Se demostraba en un estudio que la continuidad de subcontratar era alta no menos del 16% cambiaba de empresa contratista y en menor proporción se daba si la empresas es mas grande. La empresa contratista proporciona a las subcontratantes equipos, guía técnica y ayuda financiera entre otros.

2. Estructura jerárquica

El caso de la estructura jerárquica se da en el caso de la industria automotriz por ejemplo, el fabricante automotor y sus proveedores afiliados y subcontratantes forman parte de una estructura piramidal. Los subcontratantes primarios son subcontratantes para las partes acabadas, mientras los subcontratantes secundarios y de menor jerarquía, llevan a cabo procesos de

estampando, mecánica o forjando los procesos. El tamaño del sistema se indica por el número de subcontratantes que contrata una compañía manufacturera de automóviles, por ejemplo se puede tener: 168 subcontratistas primarios, 4700 secundarios, y 31600 subcontratantes de menor nivel. Esta estructura jerárquica del sistema de subcontratación indica que hay una gran división del trabajo y que al final de la estructura existe un gran número de pequeñas empresas.

OTROS MODELOS

Modelo “Americano”, basado en franquicias a partir de las cuales un gran número de empresas de pequeña escala pasan a formar parte de una red empresarial, guiadas por una empresa líder o matriz. Adquiriendo la pequeña empresa tecnología y marketing.

Finalmente, se puede distinguir un cuarto **modelo**, el **“Canadiense”**, basado principalmente en el apoyo estatal a las unidades productivas de menor escala haciéndolas proveedoras estables de los requerimientos y necesidades del Estado.

IV. LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN PERÚ Y AMÉRICA LATINA.

El sector de la Micro y pequeña empresa constituye el sector más dinámico y heterogéneo en América Latina. Según el Banco Interamericano de Desarrollo (1999) los micronegocios incluyendo el autoempleo ha empleado a más de 50% de la fuerza laboral en los países de América Latina. Entre 1990 y 1995, un promedio del 84% de los trabajos en la región se generó a través de la Micro y pequeña empresa. La contribución de PIB del sector es más difícil estimar debido a la informalidad que se encuentra extendida en la mayoría de países de América sin embargo se estima su participación en un rango de 10% a 50% al PBI, dependiendo del país y el método de estimación⁴.

Existen dos enfoques que empujan a la formación de micro y pequeñas empresas en los países de América Latina. Por un lado el enfoque de necesidad que genera el autoempleo como alternativa a la incapacidad del sector formal de absorber la oferta laboral. Y por otro lado, se encuentra el sector que lo percibe como una opción de empleo superior, de autorrealización, de ser su propio jefe, de contribuir a la sociedad y generar mayores ingresos (enfoque de oportunidad).

⁴ Peres Núñez, Wilson, 2002

DEFINICIONES DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

La estratificación de las unidades productivas en Micro, pequeñas, medianas y Grandes no son muy claras como a priori se podría pensar. Por un lado, existen distintas definiciones que cambian de acuerdo a autores o instituciones, países, sectores económicos, etc. Por otro lado, la variable utilizada como referencia para establecer una definición no siempre es la misma. Se pueden encontrar definiciones como por ejemplo:

- **Por número de trabajadores.**

Esta variable quizás sea la mas utilizada para clasificar el tamaño de las empresas. Esto se explica por la facilidad de disponer de información al momento de elaborar estadísticas empresariales y laborales. En el Perú ésta es la variable relevante para distinguir el tamaño de las empresas.

En la Ley General de la Pequeña y Microempresa, promulgada en mayo del 2000, se establece que el número total de trabajadores de la Microempresa no excede de 10 personas y para ser considerada Pequeñas empresas no excede de 40 personas. La definición anterior a esta, contemplada en el Decreto legislativo 705, Ley de Promoción de Microempresa y Pequeñas Empresas, consideraba como Microempresa aquellas unidades que contaban hasta con 10

personas y cuyas ventas no excedan las 12 UIT (Unidades Impositivas Tributarias) anuales, en tanto que Pequeña empresa era aquella de hasta 20 trabajadores y cuyas ventas anuales no exceden las 25 UIT.

Organismos como la CEPAL, coinciden en considerar como Microempresa a aquella que ocupa hasta 10 personas, sin embargo extiende su definición de pequeña empresas hasta con 50 personas, y como mediana empresas a aquellas con hasta 100 trabajadores.

Por otro lado, autores con experiencia en el tema de las micros y pequeñas empresas en el Perú, como Fernando Villarán, consideran los rangos de 1 a 4, de 5 a 19 y de 20 a 199 personas ocupadas para clasificar a las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú, respectivamente. Un trabajo más reciente para el Perú, realizado por el Ministerio de Trabajo, clasifica la Microempresa como aquella que cuentan entre 2 y 9 trabajadores y la pequeña entre 10 y 49.

En Chile, la Corporación de fomento de la Producción, CORFO, destaca como la clasificación más utilizada los rangos de: menos de 10, entre 10 y 49, entre 49 y 99 y 100 ó más trabajadores, según sean empresas micro, pequeñas, medianas o grandes, respectivamente.

- **Por volumen de ventas anuales y valor de activos fijos.**

En el caso peruano instituciones como la SBS y COFIDE definen a la Microempresa como aquellas unidades productoras que cuentan con activos fijos hasta por US\$ 20 000 o realicen ventas anuales que no excedan los US\$ 40 000, y como pequeña empresa a unidades que cuentan con activos hasta por US\$ 300 000 o realicen ventas anuales que no excedan los US\$ 750 000.

En Chile, los rangos de ventas anuales considerados para clasificar a las empresas son: inferiores a US\$ 75 000, entre US\$ 75 000 y US\$ 780 000, entre US\$ 780 000 y US\$ 1.5 Millones, y más de US\$ 1.5 Millones, respectivamente para micro, pequeña, mediana y gran empresa.

Entre las bondades de utilizar la variable ventas anuales, como indicador de tamaño de las empresas, se señala que entrega una medida bastante aproximada del nivel de actividades desarrollado por cada empresa, su volumen de negocio y su participación en el mercado nacional o internacional. Ésta también es indicativa del acceso potencial de las empresas al sistema financiero, a la capacitación, a la tecnología y otros servicios de desarrollo empresarial.

- **Coeficiente Capital - Trabajo**

Otro criterio utilizado para clasificar a las empresas por tamaño es el coeficiente capital – trabajo, a través del cual se busca establecer diferencias tecnológicas entre las empresas. Así, bajo ésta clasificación se consideran como empresas de menor escala a aquellas más intensivas en mano de obra y por ende como empresas de gran escala a aquellas más intensivas en capital. Para el sector industrial Villarán (1998) propone los siguientes valores para el mencionado coeficiente: US\$ 600, US\$ 3 000, US\$ 12 000 y US\$ 50 000, para las micro, Pequeñas, mediana y Gran industria, respectivamente.

Un intento por recoger diferencias sectoriales en los criterios de clasificación por tamaño de las empresas ha llevado al INEI, a través de la Comisión técnica Inter institucional de Estadísticas de la Pequeña y micro Empresa, a proponer la siguiente clasificación:

CLASIFICACION DE LA MYPE SEGÚN SECTOR PRODUCTIVO

SECTOR PRODUCTIVO	VARIABLE	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
AGRICULTURA	Superficie agropecuaria	Hasta 10 Has	10.1 - 25 Has
	Activos Fijos	Hasta 50 UIT	51 - 345 UIT
	Cabeza de ganado	Hasta 100	101 - 400
PESCA			
Artesanal	Capacidad de bodega	Hasta 15 TM	15.1 - 30 TM
	personal ocupado	Hasta 4 trabajadores	5 - 8 trabajadores
Acuicultura	Producción	Hasta 1 TM/ campaña	1.1 - 2 TM/ campaña
Procesamiento Artesanal	Producción	Hasta 50 TM al mes	50.1 - 200 TM al mes
MINERIA	Producción	Hasta 25 TM/día	25.1 - 150 TM/día
MANUFACTURA	Personal Ocupado	Hasta 10 trabajadores	11 - 50 trabajadores
	Venta anual	Hasta S/. 300 000	S/. 300 001 - 2 600 000
CONSTRUCCION	Personal Ocupado	Hasta 10 trabajadores	11 - 20 trabajadores
	Venta anual	Hasta S/. 364 000	S/. 364 001 - 910 000
TRANSPORTE			
Pasajero y carga	Número de Unidades	Hasta 4 unidades	5 - 16 unidades
	personal Ocupado	Hasta 10 trabajadores	11 - 26 trabajadores
Aereo y Marítima	Ventas anuales		Hasta S/. 800 000
	Personal Ocupado		Hasta 26 trabajadores
COMERCIO Y SERVICIO	Personal Ocupado	Hasta 10 trabajadores	11 - 30 trabajadores
	Venta anual	Hasta S/. 364 000	S/. 364 001 - 910 000

Fuente INEI - Determinantes del Empleo en las Micro y Pequeñas Empresas 1995 - 1998, INEI 2000

En síntesis, la forma adecuada para estratificar por tamaño a las empresas no queda definida sin embargo pueden surgir desde puntos de vista distintos criterios a utilizar, por ejemplo desde una perspectiva laboral puede pensar en clasificar a las empresas según el número de trabajadores, en tanto que desde una visión financiera de las empresas puede ser más interesante asociar el tamaño con el volumen de activos fijos.

Otro criterio responde a cuestiones de orden práctico, en el sentido de la disponibilidad y facilidad con la que se puede obtener la información necesaria para estratificar a las empresas; sabemos que conocer el número de trabajadores de una empresa es bastante más simple y rápido que indagar por su ratio capital – trabajo.

INFORMACION SOBRE LA MYPE EN PERU.

Se han elaborado muchas investigaciones sobre el sector de las MYPEs. Sin embargo, cada una de ellas se ha hecho desde su propia perspectiva y enfoque, por lo que es muy difícil establecer secuencias y comparaciones.

No cabe duda que las MYPEs, el cual se identifican a las “Micro y Pequeñas y Empresas”, han desempeñado un rol protagónico en la generación del empleo y representan un porcentaje significativo del PBI del país.

Los resultados del III Censo Nacional Económico realizado en 1994, confirman la importancia de las MYPEs. Mostrando que alrededor del 98% del total de unidades económicas en el Perú son micro o pequeñas empresas (92% con menos de cinco trabajadores), igualmente, el sector contribuye con el 44% de los empleos en el país y el 42% del PBI.

Las PYMEs concentran sus actividades en el comercio, los servicios y la industria artesanal y observan bajos niveles de inversión, altos índices de captación de empleo, utilización intensiva de mano de obra y el uso de insumos básicamente nacionales.

El tejido empresarial peruano esta compuesto como ya se menciona mayoritariamente por micro y pequeñas empresas, y se estima que al 2001, la participación de la MYPE en el total de las empresas peruanas abarca el 99.67%(63.54%+ 36.13) de la información que se puede inferir en el siguiente cuadro:

Tipo de Empresa	Numero de empresas	Porcentaje del total de empresas
Trabajador independiente	1 408 184	63.54%
Micro y Pequeña empresa (menos de US\$ 750.000)	800 764	36.13%
Mediana y Gran empresa (mas de US\$ 750.000)	7 356	0.33%

Fuente: SUNAT – Declaración de Renta 2001

Este gran sector de la micro y pequeña empresa contribuye con gran parte del empleo en el país, alrededor del 75% del total de la PEA, siendo los sectores agricultura y comercio los que mayor porcentaje

tienen, esto dado por el proceso de parcelación en el agro peruano y por el fenómeno del comercio ambulatorio; le siguen el sector transporte (crecimiento acelerado de la presencia de taxis y combis), construcción (por la presencia de la autoconstrucción y pequeñas empresas contratistas) y servicios (restaurantes, cafés, talleres de reparación, peluquerías, gimnasios).

Y de otro lado, participación en el Producto Bruto Interno se da en el orden del 42.1% de según estimaciones realizadas por (F, Villarán) considerando MYPE a las empresas con menos de 50 trabajadores. Las variaciones son considerables de sector a sector, debido por ejemplo en el caso de la Agricultura ésta alcanza el 90% debido a la parcelación agraria; la Minería solo llega al 5% debido las grandes inversiones mineras que concentran el grueso de la producción; la Pesca (principalmente pesca artesanal en todas las caletas del litoral), manufactura, construcción y servicios tienen participación de la MYPE que fluctúan entre 30% y 40%, revelando una participación importante en cada sector.

PARTICIPACIÓN DE LAS MYPEs EN EL PBI

	Participación del sector	Participación de la MYPE	MYPE en PBI
Agricultura	11.6%	90.0%	10.4%
Pesca	1.0%	30.0%	0.3%
Minería	2.5%	5.0%	0.1%
Manufactura	23.1%	30.0%	6.9%
Construcción	8.8%	35.0%	3.1%
Servicios	53.0%	40.0%	21.2%
Total	100%		42.1%

Fuente: Villaran, 1998

Según el cuadro que a continuación se muestra, revela que el 48.5% son micro y pequeñas empresas y que solo contribuyen con el 3.2% del valor total exportado; en cambio las grandes y medianas empresas que constituyen el 51.1% del total de empresas contribuyen con el 96.8% del valor total exportado.

	Total de empresas	%	Valor Exportado en el 2001 (miles US\$)	%
Micro y pequeña empresa	2065	48.5	221	3.2
Mediana y Gran Empresa	2191	51.5	6698	96.8
Total	4256	100%	6919	100%

Fuente: SUNAT ADUNAS

- **MODELO DE DESARROLLO DE LA MYPE PERUANA**

Ante la falta de empleo y la poca capacidad del Estado para fomentar la creación de puestos de trabajo, para la creciente oferta de mano de obra, este porcentaje mayoritario de peruanos ha decidido crear empresas y actividades generándose su propio empleo y el de su familia. Este es un fenómeno multitudinario de carácter predominantemente urbano. Es una respuesta masiva y espontánea la que esta cambiando la vida de mucha gente y la economía del Perú y de otros países de América Latina.

Las MYPEs son importantes por su capacidad para generar empleos, debido a la poca inversión que requieren para generar un puesto de trabajo, adecuarse a los cambios en la demanda y ser flexibles para reconvertir sus procesos de producción.

En Perú una característica que no puede dejar de mencionarse, respecto a la micro y pequeña empresa, es la presencia de conglomerados productivos, fenómeno que tiene alguna similitud con los llamados distritos industriales encontrados en algunos países desarrollados como Los clusters de Italia, Japón, Alemania, Estados Unidos. Si bien no se puede hablar de una tendencia generalizada, su existencia y dinamismo

(crecimiento en medio de la crisis) los convierte en motivo de interés y análisis como lo planteara Villarán en 1998

Cuales son los conglomerados que han ido surgiendo? Se encuentran:

Complejo Gamarra, micro y pequeñas empresas dedicadas a la producción y comercialización de prendas de vestir y productos textiles.

Trujillo, en el distrito El Porvenir, especializados en la fabricación de calzado, y agrupa también a pequeñas y medianas empresas de curtiembres.

Vendedores de insumos para la industria del calzado en Caqueta.

Conglomerado metalmecánico de la avenida Aviación, microempresas que procesan materiales de segunda mano.

Conglomerado Paruro, especializados en servicios de reparación de electrónicos y electrodomésticos.

Artesanía en Cusco y Huancayo.

Productores de lácteos en Cajamarca.

Industria maderera y agroindustria en Iquitos.

Pesca Artesanal en Ilo.

Polo metalmecánico, confecciones y materiales de construcción en Juliaca, Puno.

La mayor parte de estos conglomerados se han formado y desarrollado de manera espontánea, habiendo sido vehículos muy eficientes en la producción de bienes y servicios y en la generación de empleo productivo.

Limitaciones de la MYPE Peruana.

Escasez de capital, las MYPEs tienen limitada capacidad financiera. El capital inicial es escaso pues mayoritariamente se genera en ambientes de pobreza.

Baja capacidad gerencial, el micro o pequeño empresario es un empresario que se forma de la experiencia que adquiere en el camino, no ha estudiado ni se ha preparado para optimizar la gestión y el proceso productivo.

Desconocimiento de la información del mercado, el mercado siempre ha sido el mercado interno captando principalmente la demanda de los sectores de menores recursos.

La dispersión, las MYPEs se encuentran generalmente dispersas y aisladas unas de otras y al no estar articuladas a redes deben enfrentar individualmente problemas que son comunes a muchas otras de su propia rama o sector, incurriendo por ello en costos unitarios elevados.

Las potencialidades de la Mype

Tamaño y organización flexible, es una ventaja que permite implementar formas de organización simples, dinámicas, eficientes y poco costosas. Además otra ventaja de las MYPEs, es su capacidad para responder de manera rápida y flexible a los cambios del mercado y al desarrollo tecnológico mediante el estrecho contacto con los clientes. Pueden reaccionar de manera instantánea a las modificaciones en la demanda.

Facilidad por la especialización, las actividades que llevan las MYPEs es muy diversa y en general se caracterizan por contar con una oferta limitada debido al tamaño mismo de la producción. Por su versatilidad y rapidez de adaptación, estas empresas pueden llevar a cabo producciones que no necesariamente tienen que ser de gran escala para llegar a mercados internacionales, sino que por el contrario llegan a ellos debido a su especialización.

El caso peruano aun no queda definido si desarrolla o se acerca alguno de los modelos de desarrollo tales como el Italiano, o Japonés; por un lado no se observan grandes encadenamientos o articulaciones empresariales de tipo vertical, existe evidencia de algunos esfuerzos de cooperación

integración horizontal pero que no parecen ser generalizados ni haber logrado madurez, los esquemas de franquicias nacionales son la excepción más que la regla y el apoyo estatal no parece haber rendido los frutos necesarios para consolidar un sector de micro y pequeñas empresas pujante, y por otro lado, los esfuerzos de investigación, hechos hasta el momento, sobre las micro, pequeñas y medianas empresas no han logrado establecer, con rigurosidad, si nuestra economía sacaría ventaja en desarrollar alguno, o combinar varios, de estos modelos o si existe un modelo propio a seguir para el Perú.

V. CONCLUSIONES GENERALES.

La discusión actual en todos los países del mundo en relación a la pequeña y micro empresa es conseguir una perspectiva apropiada de su desempeño en la sociedad. Se trata de conocer a profundidad, cuál es su real potencial para lograr de ellas la máxima contribución en el bienestar de la población.

En el Perú, existen diversas áreas del mercado que no son atendidas por la grande o la mediana empresa, de allí que los negocios de menor dimensión se constituyen en la real forma de atención a las necesidades de la población; tanto de altos como de bajos ingresos. Tal hecho evidentemente muestra que sin MYPEs, el mercado estaría aún más desatendido de lo que ahora se encuentra. Generándose por esta vía las ineficiencias y desajustes que ocurre en las sociedades de los países de menor desarrollo.

La pequeña y micro empresa son el factor primordial del fortalecimiento de la economía nacional. La diseminación descentralizada de estos negocios en el país, le confieren poder de asegurar una mejor red de la producción nacional.

La MYPEs representan el laboratorio natural para fomentar el espíritu emprendedor y la generación de empresarios como la clase dirigente para el origen y fortalecimiento de las empresas nacionales. El desarrollo económico del país no solo descansa en el aporte invaluable de la grande y mediana empresa, también esta sustentado en la participación de la MYPEs

Poco o nada se podrá avanzar si las políticas de apoyo a las MYPEs no viene acompañada de una sana política macroeconómica y de una estabilidad política que promueva el crecimiento sostenido de la economía.

Existen un conjunto de políticas que usualmente se han implementado para fomentar el desarrollo de las pequeña empresas, ya sea programas de asistencia técnica, programas de capacitación, programas de crédito, etc. En algunos casos, estos programas se complementan unos a otros. Sin embargo existe una gran heterogeneidad de programas, de poco o gran escala y con distintos tipos y estructuras de financiamiento.

Las condiciones en las que se desenvuelven las micro y pequeñas empresas son particularmente favorables y esto en buena parte tiene que ver con las competencias endógenas tales como bajo grado de adopción tecnológica, poca calificación de sus trabajadores y/o del propio empresario, la fragilidad administrativa y la baja productividad; pero también es cierto que las condiciones del entorno afectan en mayor grado que a las grandes o medianas empresas.

Los problemas de las empresas como: las finanzas, tecnología e información, comercialización y comercio exterior, estructura normativa y competencia, organización y cooperación, recursos humanos; cada área tiene a su vez un conjunto de problemas que enfrentan las empresas no solo en el país sino en general en América latina y que las políticas de fomento no han podido resolver.

VI. BIBLIOGRAFÍA

III Dialogo para el Desarrollo y Lucha contra la Pobreza, Estrategias para crear oportunidades de empleo, COSUDE, PNUD, OMS, GTZ, Febrero 2001.

Alvarado, Javier; Portocarrero Felipe; trivelli, Carolina; Gonzales Efrain; Galarza, Francisco; Venero, Hildegardi, El Financiamiento Informal en el Perú, COFIDE, Diciembre 2001.

Centeno Pérez, Víctor, PYMES PERUANAS: Una reflexión sobre su consolidación y nuevos desafíos En: Encuentro de la Red de Pymes de Brasil, Universidad Estadual de Campiñas Brasil, 1998 octubre 14-15.

Dávalos Mario, Ximena Espinel, Documento Marco sobre las Micro y Medianas Empresas, Fundación Ecuador.

Di Tommaso, Marco R.; Dubbin, Sabrina i, Towars a theory of the small firm: theoretical aspects and some policy implications, NACIONAES UNIDAS CEPAL ECLAC, Santiago de Chile august 2000.

Fernando Prado, Tomás Miller, LA SITUACION DE LAS PYMES EN LA REGION: UNA APROXIMACION A LA ESTRATEGIA DE LA CAF, CORPORACION ANDINA DE FOMENTO, Vicepresidencia de Industria y Sistemas Financieros. Dirección de Instituciones Financieras de Desarrollo.

Japan Small Business Research Institute – JSBRI, White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan, Small And medium Enterprises Agency, Ministry of Economy, Trade and Industry, September 2001.

Linares, Dino, Haz Realidad tu Negocio, Colectivo Integral de Desarrollo –CID, Junio 2001.

Mesa de Coordinación PYME PERU, Pequeñas Empresas grandes oportunidades, Mesa de Coordinación PYME PERU, Año 2001.

MITINCI, Situación de las PYMEs y su incidencia económica en el desarrollo del Perú, Lima, 1998.

Peres Núñez, Wilson, coor.; Stumpo, Giovanni, coor, Las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe. (2002), CEPAL, Siglo XXI 2002.

Robles, Miguel; Saavedra, Jaime; Torero, Máximo; Valdivia, Néstor; Chacaltana, Juan, Estrategia y Racionalidad de la Pequeña Empresa, GRADE, Organización Internacional del Trabajo, Mesa de Coordinación PYME, OIT Lima 2001.

Small and Medium Enterprises Agency Outline of Japan's new SME, Policies
Ministry of Economy, Trade and Industry, October 2001.

Villarán, Fernando, Riqueza Popular. Pasión y gloria de la pequeña empresa,
Ediciones del Congreso del Perú, Junio 1998.

Villarán, Fernando y Samuel Chingaro, La promoción estatal a las PYMEs en el
Perú, Programa DESIDE, Junio 1998.