

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS Fundada en 1551

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIA POLÍTICA

UNIDAD DE POST GRADO

La Informalidad en el proceso de desarrollo de las micro y pequeñas empresas textiles y de confecciones de Gamarra frente a la normatividad jurídica vigente

TESIS Para optar el Grado Académico de: **MAGÍSTER EN DERECHO** con mención en Derecho Civil Comercial

AUTOR

DANIEL DEMETRIO MORÁN SALAZAR

LIMA - PERÚ 2003

INTRODUCCIÓN .	1
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO . .	3
1.1. JUSTIFICACIÓN .	3
1.2. DELIMITACIÓN . .	3
1.3. OBJETIVOS: .	4
1.4. HIPÓTESIS, VARIABLES E INDICADORES .	4
1.5. MÉTODO UTILIZADO . .	7
CAPÍTULO II. FUNDAMENTOS TEÓRICO-DOCTRINARIOS .	9
2.1. LA INFORMALIDAD, MICROEMPRESA Y DESARROLLO .	9
2.1.1. EL PROBLEMA DE LA DEFINICIÓN DE LA INFORMALIDAD . .	9
2.1.2. INFORMALIDAD EN LIMA . .	23
2.2. PROBLEMAS DEL DESARROLLO ECONÓMICO EN EL PERÚ .	26
2.2.1. MODELOS DE DESARROLLO ECONÓMICO APLICADO EN EL PRESENTE SIGLO . .	26
2.2.2. EL DESARROLLO INDUSTRIAL PERUANO Y LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR INFORMAL URBANO EN LIMA . .	41
2.2.3. GRUPOS DE PODER ECONÓMICO DEL SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES Y AFINES .	61
2.2.4. LA PEQUEÑA EMPRESA Y LA MICROEMPRESA EN EL SISTEMA ECONÓMICO DEL PERÚ . .	67
2.2.5. TRATAMIENTO JURÍDICO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA EN EL PERÚ . .	79
2.2.6. ECONOMÍA LIBERAL FORMAL, SECTOR INFORMAL Y NORMATIVIDAD .	85
2.2.7. EL MARCO JURÍDICO DE LA PEQUEÑA EMPRESA Y DE LA MICROEMPRESA . .	87
2.2.8. CARACTERIZACIÓN GENERAL DE GAMARRA .	148
2.2.9 MICROEMPRESA Y DESARROLLO .	176
2.2.10. LEGISLACIÓN COMPARADA .	193
CAPÍTULO III. GRADO DE PROTECCIÓN JURÍDICA Y FACTORES DE INCIDENCIA SOBRE EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL COMPLEJO GAMARRA .	205

3.1. LEY DE PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL N° 24062 .	206
3.2. DEC.LEG.721 DEL 08-11-91 . .	207
3.3. DEC.LEG.N° 705 . .	207
3.4. FORMAS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL . .	208
3.5. REGIMEN TRIBUTARIO . .	209
3.6. ASPECTO FINANCIERO .	211
3.6.1. SITUACIÓN ACTUAL . .	212
3.6.2. CARACTERIZACIÓN FINANCIERA DE LA PEQUEÑA EMPRESA .	213
3.6.3. COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA FINANCIERA . .	214
3.7. CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA .	215
3.8. ACCESO A LOS MERCADOS .	216
3.9. DESARROLLO GREMIAL .	217
3.10. LEY GENERAL DE LA PEQUEÑA, MICROEMPRESA-LEY N° 27268 . .	219
3.11. REGIMENES Y OBLIGACIONES TRIBUTARIAS .	220
3.12. FINANCIAMIENTO .	221
3.12.1. OTRAS INSTITUCIONES CREDITICIAS .	222
3.12.2. SECTOR INFORMAL CREDITICIO .	222
3.13. ORGANISMOS DE CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA .	222
3.14. MERCADO, COMERCIALIZACIÓN E INFORMACIÓN .	223
CAPÍTULO IV. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS . .	227
4.1. GENERALIDADES .	227
4.2. RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS . .	228
4.2.1. RESUMEN DE LOS DATOS OBTENIDOS .	228
4.3. ANALISIS DE HIPOTESIS PLANTEADAS .	230
4.3.1. HIPOTESIS A . .	230
4.3.2. HIPOTESIS B .	231
4.3.3. HIPOTESIS C .	231
4.4. CONSIDERACIONES FINALES .	232
CONCLUSIONES . .	237

RECOMENDACIONES .	241
BIBLIOGRAFÍA .	249
LIBROS . .	249
FUENTES PERIODÍSTICAS . .	256
ANEXOS .	263

INTRODUCCIÓN

La presente Tesis trata sobre el fenómeno social de la Informalidad como elemento característico de la dinámica económica de los Pequeños y Microempresas Textiles y de Confecciones de Prendas de Vestir en el Conglomerado Gamarra sito en el Distrito de la Victoria en la ciudad capital de Lima. Se pretende abordar de modo aproximado y general, los diversos componentes que concurren a la problemática del crecimiento de industria manufacturera local, cuya complejidad está expresada por su entroncamiento con la situación de la industria nacional y sus posibilidades de desarrollo, que indudablemente merecerían estudios e investigaciones interdisciplinarias con especialistas en Derecho, Economía y Sociología y otras, de mayor alcance.

Las limitaciones en nuestra investigación, se sustenta en carecer de formación en Economía Industrial como de Sociología Cultural por la temática elegida, y nuestro modesto esfuerzo, se ha circunscrito en examinar a nuestro entender, el crecimiento significativo que ha tenido dicho Conglomerado Gamarra, aquel que se ha apoyado en una sistemática conducta de los Empresarios Pymes de efectuar sus actividades económicas al margen de la normatividad jurídica urgente aplicable a dicha actividad, y sin el marco jurídico que contribuye a su Promoción y/o desarrollo.

Debemos mencionar también las dificultades comprensibles para acceder a la información actualizada de parte de las entidades públicas y privados vinculadas a dicho sector, por lo que hemos apelado a la mayor consulta de fuentes documentales, entrevistas así como trabajos de avances en diversos aspectos de dicha problemática, para la comprensión técnica respectiva, señalando entre otros la comparación de la

situación de la Gran y Mediana Empresa Textil y de Confecciones de Prendas de Vestir en los últimos cinco años en relación con las Pymes del mismo sector y en particular con los ubicados en el Complejo Gamarra.

Esperamos haber configurado según las conclusiones y recomendaciones algunos alcances para esclarecer la Compleja trama del pujante y fascinante mundo de las Pymes Gamarrinas.

Antes de publicar la presente Tesis se ha promulgado la Ley No 28015 –“Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa” con fecha 3 de Julio del 2003 cuyo texto junto con su Nuevo Reglamento D.S N°009-2003-TR publicado el 12/09/2003 y comentarios respectivos, se incluye en la ADDENDA, inserto luego de los Anexos.

El Autor

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

1.1. JUSTIFICACIÓN

El motivo de la presente tesis es indagar si las Micro y Pequeñas Empresas Textiles, han tenido un desarrollo fáctico sin contar con la legislación adecuada que haya permitido su promoción y también demostrar si la capacidad del referido sector es potencial para generar empleos, desempeñarse en los mercados y si resultan limitadas en su accionar por diversas causas tales como: el privilegio estatal al gran capital, falta de acceso a la tecnología, ausencia de servicios de información, de capacitación empresarial, de asesoría y financiamiento, falta de insumos de calidad y de mercados internos como externos.

1.2. DELIMITACIÓN

1.2.1. TEMPORAL

El estudio es de tipo longitudinal. Se inicia en Abril de 1, 997 y se culmina en Agosto del 1, 999.

1.2.2. ESPACIAL

La investigación se realizará en el Complejo GAMARRA. El muestreo para determinar las unidades de análisis se aplicará a 125 Micro y Pequeñas Empresas dentro del ámbito de este conglomerado.

1.3. OBJETIVOS:

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Es el estudio del desarrollo de la Pequeña Empresa Textil en Gamarra en relación de una legislación no adecuada a sus fines.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

a) Conocer en que medida los cambios en la normatividad jurídica pertinente, va relacionado al desarrollo de la micro y pequeña empresa del sector textil.

b) Qué tipo de norma jurídica ha tenido mayor eficacia en la promoción de la micro y pequeña empresa textil?

c) Qué factores van asociados a los cambios de la normatividad jurídica relacionada a la micro y pequeña empresa textil?

1.4. HIPÓTESIS, VARIABLES E INDICADORES

1.4.1. HIPÓTESIS

a) La micro y pequeña empresa textil en el Complejo GAMARRA surgió como fenómeno económico de hecho, sin el marco normativo jurídico correspondiente.

b) El desarrollo de la micro y pequeña empresa textil tiene un dinamismo que rebaza el marco normativo jurídico vigente.

c) Los factores causantes de la obstrucción al desarrollo de la micro y pequeña empresa textil son: el privilegio estatal al gran capital extranjero y nacional; el desempleo y el subempleo; el centralismo; falta de acceso a tecnología; ausencia de servicios de información; de capacitación empresarial; de asesoría y financiamiento; de insumos de calidad; y de mercados internos y externos.

1.4.2. VARIABLES E INDICADORES

1.4.2.1. DEPENDIENTES

a. Surgimiento de la Micro y Pequeñas empresas textiles y de confección de prendas de vestir de Gamarra como unidades económicas de subsistencia informal que a su vez

genera un grado de desprotección jurídica de los microempresarios, de sus trabajadores, los consumidores y los ingresos fiscales del Estado.

b. La capacidad del sector de la Micro y Pequeña empresa para desempeñarse en mercados cada vez más competitivos es limitada, al no poder organizar optimamente sus tradicionales ventajas comparativas(recursos naturales, mano de obra y capital), para la exportación de sus productos.

c. Grado de limitación en la productividad, rapidez e innovación en la calidad de los productos y servicios de los microempresarios; así como la desprotección de los trabajadores dependientes en su contratación laboral, mayor jornada laboral a la máxima legal, remuneraciones dísimiles y ausencia de seguridad social en gran parte de microempresas del Sector.

d. La mayor proporción de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Textil dedicadas al comercio y servicios tiene un impacto en los consumidores de dudas en la calidad de las marcas de los productos que ofrecen.

1.4.2.2. INDEPENDIENTES

A. La política económica implementada por el Estado Peruano conforme a los acuerdos con organismos internacionales, gobiernos extranjeros acreedores(Club de Paris), la Banca Privada, acreedores que han favorecido fundamentalmente al gran capital internacional y nacional, consolidando estructuras de dependencias y subdesarrollo que genera problemas estructurales en la industria del Sector textil Peruano, con características básicas siguientes:

A1. La política de privilegios, subsidios y protección de parte del estado a las grandes empresas del ramo textil que generan una economía mercantilista con un alto grado de dependencia de insumos, maquinarias y tecnología que implica pérdida de divisas contra el erario nacional.

A2. La excesiva centralización geográfica de la industria textil en el departamento de Lima y Callao.

A3. Concentración de la producción textil y propiedad industrial en pocas empresas que generaron oligopolios.

A4. Desarticulación inter e intrasectorial de la industria textil

A5. Falta de competitividad externa e insuficiencia de atención adecuada en calidad de productos y servicios al mercado interno y externo.

B. Falta de presencia legislativa del Estado por los intereses económicos dominantes vinculados al gran capital nacional e internacional en la regulación de las actividades económicas diversos de los microempresarios.

C. La insuficiencia y necesidad de empleo adecuado, por haber resuelto el sector microempresarial en parte el problema del desempleo y subempleo, por el uso de la tecnología tradicional intensiva en mano de obra, la capacidad de procesar recursos naturales, no requerir mercados grandes, bajo niveles de inversión, necesidad de menos infraestructuras y su ubicación progresiva en zonas urbanas y rurales.

D. La falta de acceso a la tecnología y de obtención de insumos de calidad:

- Los microempresarios textiles de Gamarra carecen de la capacitación tecnológica adecuada por no contar con el apoyo adecuado del Estado.

- Los insumos de calidad son obtenidos por las grandes y medianas empresas textiles por contar con proveedores y financiamiento asegurado, no teniendo los microempresarios textiles los mismos mecanismos para ello, por parte de la normatividad respectiva.

E. Ausencia de servicios de información adecuados:

Las entidades públicas (Ministerio de Industria, SUNAT, COFIDE, Universidades Públicas), así como los del Sector Privado (Organizaciones no Gubernamentales de Desarrollo, Universidades Privadas, Gremios, etc.), carecen de la articulación y coordinación para brindar los servicios de información exigido por el sector microempresarial textil.

F. Falta de adecuada capacitación empresarial, al sector público (Ministerio de Industria, Agricultura, COFIDE, Universidades Públicas, etc.) y del Sector Privado (ONGs, Gremios de Microempresarios, Universidades Privadas, etc.), resultan insuficientes para la adecuada capacitación empresarial en organización, gestión, administración, finanzas y marketing del referido sector.

G. Falta de asesoría y financiamiento adecuado:

- Las acciones de fomento, asesoría del Ministerio de Industria, Ministerio de Trabajo, Agricultura y COFIDE, resultan insuficientes para la adecuada asesoría y consultoría del Sector. En cuanto al financiamiento, la banca del Segundo Piso a través de COFIDE y los préstamos de entidades privadas pertenecientes a los organismos no gubernamentales de desarrollo resultan insuficientes y la tasa activa de los créditos muy alta para el desarrollo del sector.

- La Banca privada se opone a otorgar mayores fuentes de financiamiento, rebaja de exigencias de garantías y condiciones adecuadas para el financiamiento del sector, oponiéndose a la reforma en la legislación pertinentes.

- El Estado ha postergado la creación de un banco promotor que atienda las necesidades de financiamiento del referido sector. I. Falta de acceso adecuado a los mercados internos y externos:

- Falta de poder adquisitivo de la población económicamente activa debido a las políticas económicas aplicadas por el Estado; falta de impulso adecuado a los mercados y ferias, como rondas de negocios para los productos del sector microempresarial textil.

- Competencia desleal de productos textiles subvaluados, procedentes de Taiwan, República Popular China, Corea, Singapur y algunos miembros de la Comisión Andina entre otros.

En lo referente al mercado externo la ausencia de promoción por parte del Estado a la exportación de los productos del Sector y la debilidad del reciente organismo denominado PROMPEX, para impulsar adecuadamente las exportaciones del referido sector.

1.5. MÉTODO UTILIZADO

1.5.1. MÉTODO

- Análisis de la normatividad jurídica pertinente.
- Aplicación de cuestionarios a Microempresarios del Sector Textil del Complejo GAMARRA
- Entrevistas a Dirigentes del Gremio del Sector Textil del Complejo GAMARRA

1.5.2. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

1.5.2.1. ENCUESTA

Esta técnica de recolección de información forma parte de la investigación, pues se ha realizado un conjunto de preguntas a una muestra representativa de la población de Pequeños empresarios textiles de Gamarra. Es un proceso a través del cual conseguimos datos que constituirán aporte estadístico valioso y son utilizados para los fines de la investigación.

1.5.2.2. ENTREVISTA

Es otra técnica usada que permite obtener información sobre el objeto de investigación más directa. Los datos son novedosos y complementarios dirigidos a personas representativas previamente seleccionadas.

1.5.2.3. ANÁLISIS DOCUMENTAL

La investigación también se apoya en el conjunto de datos bibliográficos. Se ha logrado de recopilar información de entidades públicas o privadas, libros, investigaciones, manuales, tesis, conferencias y otros.

1.5.3. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS

Los datos obtenidos a través de las encuestas y entrevistas realizadas fueron tratados de manera tabulada y estadística de acuerdo a la técnica correspondiente, que fueron la tabulación proporcional y gráfica.

1.5.3.1. DISEÑO DE COMPARACIÓN DE HIPÓTESIS

La comparación de la hipótesis se efectúa mediante el estudio del comportamiento y asociación de variables en el tiempo. Se utiliza las técnicas estadísticas para determinar muestra, presentar y procesar la información, medir variables. Los datos se analizarán a través de un proceso de abstracción y generalización de los resultados, tratando de reducir las relaciones entre las variables estudiadas a fin de demostrar las hipótesis formuladas, arribando a conclusiones válidas sobre el objeto de investigación.

1.5.4. UNIVERSO

Es el conglomerado Gamarra del Distrito de la Victoria, donde se calcula hay 9 mil microempresas vinculadas al sector textil (Confeccionistas, Servicios y Comercialización).

1.5.5. MUESTRA

125 Microempresas del Conglomerado GAMARRA.

Se consideran las microempresas registradas hasta el año 1, 999.

CAPÍTULO II. FUNDAMENTOS TEÓRICO-DOCTRINARIOS

2.1. LA INFORMALIDAD, MICROEMPRESA Y DESARROLLO

2.1.1. EL PROBLEMA DE LA DEFINICIÓN DE LA INFORMALIDAD

Refiere Sara Pait Volstein que la terminología “sector informal urbano” fue formulada por el Consultor de las Naciones Unidas Keith Hart en su artículo sobre Desarrollo Urbano en Ghana -Africa- en 1970, se introdujo en la OIT en el Estudio de Kenya en 1972 y en la OIT de América Latina en el trabajo sobre el empleo en la República Dominicana realizado en 1973 ¹. La imprecisión del término hizo que el concepto de Informalidad se confunda sin mayor rigor teórico con el de “marginalidad”, como producto de subdesarrollo, o como subempleo por ingresos o subutilización de la mano de obra.

En el Perú, anota el investigador Diego Palma ² fue el peruano Aníbal Quijano quien

¹ Pait Volstein, Sara. “Actividades Productivas en Sectores Populares: Desarrollo y Promoción”, Ed. INPET, Lima, 1989, pág. 74.

propuso el concepto de “Marginalidad” como un enfoque en torno a los problemas y alternativas de las zonas populares urbanas.

El fenómeno de la “Informalidad” comprende el conjunto de actividades, económicas autogeneradas por la población, principalmente en las zonas urbanas, en gran parte migrantes de las zonas rurales, denominadas “informales”, por no ajustarse a los patrones de Empresa y empleo que se conocían previamente, y se expresan en la proliferación de vendedores ambulantes en las calles de las principales ciudades, mercadillos de comerciantes y talleristas de los barrios populares.

Hacia 1972, la OIT comienza a publicar estudios relacionados a la descripción de las “oportunidades informales de ingreso” de los pobres de la ciudad en un amplio espectro de trabajos no asalariados, a partir de un estudio realizado en Kenya.

Desde 1982, en la 13ava. Conferencia Internacional de las Estadísticas del Trabajo se mostró interés en el desarrollo de una definición del sector informal y de las clasificaciones de la Población Económicamente Activa (PEA) y se acordó una Resolución para que este tema se incluya en la Agenda de la 15ava. Conferencia prevista para 1992-1993.

Asimismo, el Departamento de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), convinieron en coordinar con la OIT para elaborar un Proyecto de definiciones y mediciones estadísticas integradas al no existir coincidencias en la definición del Sector Informal.

Ante dicha dificultad de definición, me limitaré a exponer muy sumariamente algunos enfoques sobre su conceptualización.

2.1.1.1. ENFOQUE DE JOSÉ MATOS MAR

El Antropólogo José Matos Mar, en su obra “Desborde Popular y Crisis del Estado”³, caracteriza a la informalidad en base a la “Falta de Presencia del Estado”. Así, este autor considera que las altas tasas de crecimiento vegetativo y la migración han sumado en un aumento de la población urbana que va muy por encima de los recursos fiscales. Lima ha saltado de 1’250, 000 habitantes en el 56, a 4 millones y medio en el 81 y a casi 6 millones en el 86, en cambio, el PBI no ha crecido en 10 años. En estas circunstancias, los mecanismos de integración social que pueden desplegarse oficialmente se ven totalmente sobrepasados por la tarea que se les impone en la urbanización y la vivienda, la educación, la salud y la seguridad social, la policía, el pleno empleo, todo queda muy por debajo de las necesidades que demandan. En las últimas décadas empiezan a aparecer segmentos crecientes que recurren a soluciones “alternativas” los Comités de salud, las rondas de vigilancia, los clubes regionales, la música chicha y hay un desborde popular que se expresa en organizaciones para-institucionales y en una cultura propia. Es la “Informalidad”.

Esta cultura “alternativa” expresa las experiencias cotidianas de los barrios urbano

² Palma, Diego. “La Informalidad, lo Popular y el Cambio Social”, Ed. Desco, Lima, 1987.

³ Matos Mar, José. “Desborde Popular y Crisis del Estado”, Ed. Instituto de Estudios Peruano, Lima, 1985.

marginales o populares, se desarrolla en un proceso desde abajo hacia arriba.

Las tesis de Matos evidencian cierto dualismo, pues considera la existencia de 2 sociedades paralelas, y que según Diego Palma ⁴ en el nivel económico la “informalidad” no se podría sostener su dualismo, ya que “la informalidad no existe sino articulada en su funcionamiento a la actividad formal”.

2.1.1.2. ENFOQUE DE HERNANDO DE SOTO

Para Hernando De Soto en su obra “El Otro Sendero” ⁵ el origen de la informalidad estaría en una tendencia creciente hacia una intervención exagerada del Estado en la Sociedad Civil y en la actividad económica; es decir, surge como una respuesta ante la ineficiencia y distorsiones introducidas por el Estado dentro de un proceso histórico de una economía mercantilista, donde se incrementan de manera desmesurada los costos de transacción y legalización que resultan inalcanzables para los “informales”, optando por el no respeto a las leyes y constituyéndose en una alternativa de sobrevivencia y de ejercer su iniciativa económica. Esta tesis se inscribe en la corriente “EXTRALEGAL” que sostiene que el sector informal es el resultado de actividades irregulares que se realizan fuera de los marcos legales establecidos en los campos fiscal, laboral, comercial, administrativo, etc. en los países en desarrollo.

La característica del Estado intervencionista que subsidia, protege, impone impuestos selectivos, que controla y favorece, impulsa u obstaculiza mediante una frondosa burocracia de licencias, registros, recibos, vistos buenos, copias, duplicados, certificados y constancias que implica un exceso de trámite legal que exige al empresario un costo, en dinero y en tiempo, lo cual significa la decisión de operar al margen de esa legalidad, no sacar permisos, licencias, no estar inscritos en registros oficiales, no pagar impuestos, no emitir facturas, en suma, ser “informales” Y, pese a dicha condición estos “Informales” de extracción migrante, de sectores marginales o populares han logrado según su particular investigación en crearse sus propios medios de subsistencia y progreso material; así han logrado crearse sus propios empleos como ambulantes, construyéndose los mercadillos en zonas populosas, sus propias viviendas de los Pueblos Jóvenes o Asentamientos Humanos, implementando servicios de transporte masivo en dichas zonas, generando y movilizandocapitales significativos en todas éstas áreas, inclusive contra la voluntad de los representantes oficiales de los Gobiernos de turno.

La propuesta teórica de De Soto se inscribe dentro de las corrientes neoliberales del pensamiento económico (Milton Friedman, Frederich Von Hayeck).

2.1.1.3. ENFOQUE DE DANIEL CARBONETTO Y ELIANA CHAVEZ

El enfoque de Daniel Carbonetto y Eliana Chavez sobre “Sector Informal Urbano” tiene como propuesta la corriente impulsada por el PROGRAMA REGIONAL DE EMPLEO

⁴ Palma, Diego. Idem, pág. 21.

⁵ De Soto, Hernando. “El Otro Sendero”, Lima, Ed. El Barranco, Lima, 1986.

PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE (PREALC) dependiente de la OIT, que lo adoptó en la preparación de PREALC en Paraguay en 1974 considera al sector informal como resultado del modelo de crecimiento industrial impulsado desde la segunda postguerra mundial en América Latina, que contenía factores que hacían crecer la oferta de trabajo y a la vez factores que limitan la demanda de empleo. Entre los primeros, tenemos un excedente laboral preindustrial generado a lo largo del siglo XIX, como efecto de la reconversión de economías tradicionales en primario-exportadoras y los cambios en el patrón demográfico. Y, entre los segundos que destacan la masa pequeña de capital inicial y su limitado ritmo de acumulación y el hecho que la industrialización se basó en equipos e insumos importados montado sobre tecnología intensiva en capital.

Así, la contradicción entre oferta y demanda de trabajo conlleva a que exista permanentemente una masa laboral excluida de los limitados puestos de alta productividad y alta inversión por hombre empleado como tiene el sector capitalista moderno. Y, como este excedente, no puede permanecer en su mayor parte en situación de desempleo abierto, se ve obligado a inventar o crear su propia fuente de trabajo para poder sobrevivir, sin contar con un capital inicial ni con los recursos tecnológicos adecuados. Como consecuencia de dicho fenómeno, surgen una significativa cantidad de micro y pequeñas unidades de producción que operan con una productividad media sectorial varias veces menor en relación a las del sector moderno, apareciendo así el denominado SECTOR INFORMAL, conformado por vendedores ambulantes, prestatarios de servicios al paso, distribuidores a domicilio, cuidadores y lavadores de carros, lustrabotas, etc.

Dentro de esta propuesta teórica, Daniel Carbonetto en su trabajos sobre el tema ⁶ efectúa en base a la primera evidencia empírica llevada a cabo por la Dirección General del Empleo del Ministerio de Trabajo y Promoción Social mediante la primera encuesta mixta (hogar-establecimiento informal) del país bajo la responsabilidad de Eliana Chavez y Jorge Bernedo ⁷, bajo los criterios del PREALC, se pretendió construir la categoría "Sector Informal Urbano" y su procedimiento consistió en escoger las ramas de actividad de ocupados informales tales como servicios, comercio, manufacturas y controlar ambas condiciones con el tamaño de empresa por actividad, y a través de la combinación de 3 variables-ocupación, actividad y tamaño de unidad productiva- se construyó una categoría producto ⁸, exponen lo siguiente: "Los programas públicos de apoyo al sector informal, los proyectos de cooperación técnica que los asesoran y otras entidades que ejecutan acciones para este sector, requieren y demandan información más completa

⁶ Carbonetto, Daniel; Carazo de Cabellos M. Inés. "Heterogeneidad Tecnológica y Desarrollo Económico: El Sector Informal", Ed. INEI, Fund. Fredrich Ebert, Lima, 1986. Carbonetto Daniel. "Política de Mejoramiento en el Sector Informal Urbano", en Revista "Socialismo y Participación" por, Ed. CEDEP, Lima, 1984, págs. 109-139 Tokman, Víctor. "Las Relaciones entre los Sectores Formal e Informal", en Revista de la CEPAL, N° 5, Santiago, 1978.

⁷ Chavez Eliana; Bernedo, Jorge. "Los Rasgos Esenciales de la Problemática de los Estratos no Organizados de la Economía", Dirección del Empleo, Ministerio de Trabajo y Promoción Social del Perú, Lima., mayo 1983.

⁸ Chavez O'brien Eliana. "El Sector Informal Urbano: De reproducción de la fuerza de trabajo a posibilidades de producción", Ed. Fundación Fredrich Ebert, Lima, 1988, pág. 18 y sgtes.

sobre el universo que atienden, para poder afinar su política de intervención. Requieren, asimismo, la claridad conceptual que se desdibuja cuando la noción se confunde con otra, como la economía subterránea, y se ofrecen cifras que, no sólo se refiere a otros conceptos, sino que además suelen carecer de base científica”.

En el caso limeño de 1983-4 que publicaran Carbonetto y Chávez⁹ consideran que en relación capital-trabajo media de sector informal urbano era del orden de los mil dólares, en tanto en el sector moderno ello se empujaba hasta los 30 mil. El sector informal urbano casi requería alrededor de los tres mil dólares de inversión por cada puesto de trabajo, y no se ocupa más de la mitad del 1% de la fuerza de trabajo de Lima.

Finalmente la citada investigadora Eliana Chávez O’Brien en su trabajo citado “El Sector Informal Urbano: De Reproducción de la Fuerza Trabajo a Posibilidades de Producción”, plantea como característica específica que las unidades productivas informales “Que participan del proceso productivo global realizando un conjunto heterogéneo de actividades que se presentan estables. El comercio ambulatorio es la modalidad más común y posee una heterogeneidad de actividades, incrementándose el que tiene lugar fijo de ventas”.

En la esfera de la producción destaca, de acuerdo al número de unidades productivas, las actividades de consumo ligadas a los sectores confecciones, industria de cuero y calzado, así como la industria de muebles. El sector servicios incluido el transporte está constituido por más del 20% del total de empresas informales.

En relación al tamaño y antigüedad de las Empresas Informales se tienen los siguientes cuadros.

Lima Metropolitana. Tamaño de las Unidades Productivas del Sector Informal por Ramas de Actividad Económica

Tamaño	Total	Producción	Comercio	Transporte	Servicios
1 persona	71.0	65.0	71.0	85.0	64.0
2-3 personas	25.0	26.0	26.0	14.0	33.0
4-5 personas	3.0	6.0	3.0	1.0	3.0
6 y más personas	1.0	3.0	--	--	--
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción Social. Dirección General de Empleo. Encuesta a Estratos No Organizados en Lima Metropolitana 1982.

Lima Metropolitana. Tiempo de Funcionamiento de las Unidades Productivas del Sector Informal por Ramas de Actividad Económica

⁹ Carbonetto, Daniel; Chavez Eliana y. “Sector Informal Urbano”, en Rev. Socialismo y Participación, 26, junio, 1984, CEDEP, págs. 1-30.

La Informalidad en el proceso de desarrollo de las micro y pequeñas empresas textiles y de confecciones de Gamarra frente a la normatividad jurídica vigente

Tamaño	Total	Producción	Ramas de Actividad		
			Comercio	Transporte	Servicios
Menos de 1 año	5.0	7.0	4.0	2.0	5.0
1-2 años	10.0	7.0	11.0	12.0	4.0
2-5 años	34.0	28.0	39.0	29.0	31.0
5-12	23.0	19.0	26.0	28.0	23.0
Más de 12 años	28.0	39.0	20.0	29.0	37.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Nº de casos	4, 203	980	2, 261	496	466

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción Social. Dirección General de Empleo. Encuesta a Estratos No Organizados en Lima Metropolitana 1982.

En cuanto a la composición técnica del capital en el Sector Informal Urbano, se elaboró el siguiente cuadro:

Lima Metropolitana. Distribución de las Unidades Productivas del Sector Informal según Fuente de Financiamiento y Actividad Económica

Fuente de Financiamiento	Total	Actividad Económica			
		Industria	Comercio	Transporte	Servicios
Capital propio	80.5	86.6	79.0	78.2	79.4
Bancos y Financieras	1.8	1.0	1.6	3.2	2.4
Crédito Informal	16.4	11.2	18.3	15.4	18.2
No Necesito Capital	1.3	1.2	1.1	3.2	0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Nº de Casos	3, 761	775	2, 195	406	385

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción Social. Dirección General de Empleo. Encuesta a Estratos No Organizados, Mayo 1982.

En cuanto al lugar de desempeño de la actividad económica informal se elaboró el siguiente cuadro:

Lima Metropolitana. Distribución de las Unidades Productivas del Sector Informal según ramas de Actividad Económica y Ubicación del Local

Rama de Actividad	Total	Ubicación del Local					Nº de casos
		Centro Trabajo	Vivienda	Calle Lugar Fijo	Calle Lugar Móvil	A Domicilio	
Producción	100.0	25.0	40.0	0.0	6.0	29.0	980
Comercio	100.0	30.0	19.0	28.0	23.0	0.0	2, 261
Transporte	100.0	0.0	0.0	10.0	90.0	0.0	496
Servicios	100.0	36.0	28.0	3.0	14.0	19.0	466
Total	100.0	26.0	22.0	17.0	25.0	10.0	4, 203

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Dirección General de Empleo. Encuesta de Estratos No Organizados, Mayo de 1982.

Asimismo, los citados investigadores consideraron el grado de uso de maquinaria y herramientas propias o prestadas para operar en 1882, según el siguiente cuadro:

Grado de Uso de Maquinarias y Herramientas en el Sector Informal Urbano de Lima Metropolitana

Grado de Uso	Maquinarias y Herramientas		
	Máquinas y Herramientas	Maquinarias	Herramientas
No usan		77.02	34.81
	Propias	19.59	62.00
Usan	Alquiladas	2.39	1.36
	Prestadas	1.01	1.81
	Total	22.96	65.17
		99.98	99.98

Fuente: Ministerio de Trabajo del Perú. Dirección General de Empleo, 1982.

En el caso de la Industria Informal, se estableció un bajo nivel de maquinación, según el siguiente cuadro:

Grado de Uso de Maquinarias por Sector de Actividad en el Sector Informal Urbano de Lima Metropolitana- % de Ocupados –

Sector	Grado de Uso				Total Usan
	No Usan	Propia	Usa Prestada	Alquilada	
Producción	27.2	57.4	13.7	2.7	73.8
Comercio	88.5	10.9	--	0.6	11.8
Servicios	73.5	21.9	2.7	1.9	26.5

Fuente: Ministerio de Trabajo del Perú. Dirección General de Empleo. Ob. cit. 1982.

Las características que las diferencian de las empresas del sector moderno, y manteniendo entre ellos, rasgos comunes son:

- La lógica de funcionamiento de las empresas informales que sería primordialmente la producción de la fuerza de trabajo del trabajador y de su familia y no de la acumulación del capital, aunque un subconjunto de ellas, vinculadas primordialmente al sector productor logran acumular, crecer y desarrollar.
- Una baja relación capital-trabajo producto del bajo nivel de capital con el que inician y desarrollan sus operaciones.
- La realización de procesos de trabajo donde predomina las modalidades de trabajo independiente y a domicilio con fuerte contenido de trabajo familiar.
- Es una característica de las unidades productivas informales que el propietario del capital participe también en el proceso de producción; es decir, un escaso nivel de división del trabajo (no se produce la ruptura entre capital y trabajo aunque dada la heterogeneidad en el sector informal algunas de ellas presentan ya cierto nivel de división del trabajo al interior de las mismas).
- Una variable complementaria la constituye el tamaño de las unidades productivas informales (en promedio menor a 5 trabajadores), la cual tiene relación con la escala de producción y el volumen de capital, ambos influyen en el número de trabajadores requeridos para los procesos de producción.

Respecto al tamaño y a la composición del sector, en 1986 (encuesta de hogares del Ministerio de Trabajo) en Lima Metropolitana son cerca de 850, 000 personas (41% de la población activa ocupada) que ya sea como conductores, trabajadores remunerados o no remunerados, desarrollan como ocupación principal, algún tipo de actividad ligada a las pequeñas unidades que opera en el sector informal. Estas personas se incorporan principalmente en actividades vinculadas al comercio y servicio y en menor porcentaje a la actividad industrial, desarrollando, al interior de ellas, múltiples actividades que van desde aquellas más antiguas como vendedoras de emoliente y anticucheras hasta aquellas que contagiadas por el mundo de la informática y las respuestas que esta tecnología de punta demanda, ofrecen sus servicios de compostura de computadoras y asesoría técnicas en puestos ambulantes en el centro de Lima. De todas ellas el 45% es PEA femenina, es decir, 350, 000 mujeres desarrollan actividades informales y cerca de 500, 000 son varones. En el sector moderno sólo el 30% de la PEA son mujeres”¹⁰.

Hemos considerado tener como antecedente en forma muy sumaria las apreciaciones estadísticas y los rasgos característicos atribuidos a los integrantes del “Sector Informal Urbano”, expuestas por estos investigadores, para contrastarlos con los obtenidos de los microempresarios textiles del Complejo Gamarra.

¹⁰ Chávez, Eliana. “El Sector Informal Urbano: De reproducción de la fuerza de trabajo a posibilidades de producción”, ob. citada, pág. 32 y sgtes, según Encuesta de Hogares en Lima Metropolitana, 1989-1991 en Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Dirección General del Empleo y Promoción Profesional.... Sector Informal Urbano ascendía de 42.2 en 1989, 45.7 en 1990 y 46.3 en 1991, en Boletín Mensual de Empleo, D.G.E., MTPS, 1991.

2.1.1.4. ENFOQUE DE DIEGO PALMA DE DESCO

Diego Palma, investigador de DESCO en su trabajo citado “La informalidad, lo popular y el cambio social”, considera que coincide en parte con el enfoque del PREALC, y hay dos aspectos que lo distinguen de dicho análisis: “El Programa Regional de Empleo, por propósitos propios de su mandato, tiende a enfatizar aquellos aspectos que le permiten calificar y medir las distintas inserciones en el proceso económico; eso inclina su pensamiento a recortarse hacia un cierto economicismo.

Si bien estamos de acuerdo en el hecho de que el análisis de funcionamiento de la economía es la puerta de entrada más adecuada para conceptualizar la informalidad, nos parece que hay otros rasgos -particularmente referidos a las relaciones sociales y la cultura- que conforman un conjunto real con la experiencia laboral y que son imprescindibles de considerar en la propuesta de un proyecto “alternativo”¹¹

El contenido de dicho proyecto “alternativo” es que partiendo del carácter popular predominante de los sujetos que realizan la actividad informal, sean autores conscientes, responsables y solidarios en la construcción y funcionamiento como agentes de cambios deseables de un orden social que intente un desarrollo que sólo produzca bienes y servicios adecuados a las necesidades de los hombres.

Para sustentar este autor su tesis sobre “cambio social como potencial de las experiencias populares” cita a Luis Razzeto¹² quien sugiere tres hipótesis para su explicación:

a) La “hipótesis mínima”

Según la cual estas experiencias “serían predominantemente defensivas, resultado y reacción frente a la extrema pobreza, en lo económico serían estrategias de subsistencias mínimas”. En consecuencia, al ser prácticas coyunturales y transitorias, carecerían de toda fuerza alternativa y quienes allí se encuentren van a abandonarlas apenas encuentren un modo distinto y más normas de resolver sus problemas.

b) La “hipótesis intermedia”

Considera que estaríamos ante un fenómeno que en sus formas y manifestaciones actuales, es coyuntural y transitorio, pero que es parte de un proceso de organización popular más amplio, en el que se inserta y le da sentido. Si bien estas organizaciones (en una forma actual) desaparecerán cuando cambie la situación política y económica en que surgieron, quedará de ellas el resultado organizativo alcanzado, que se desplegará en un proceso de politización y movilización masiva, que constituiría su fase superior. Las experiencias populares informales en lo político puede aportar potencialmente un proyecto alternativo democrático y autogestionario.

c) La “hipótesis máxima”

¹¹ Palma, Diego. Ob. citada, págs. 20 y 61.

¹² Razzeto, Luis. “Sobre la inserción y el aporte de la economía de solidaridad en un Proyecto de Transformación Social” y “Economía de Solidaridad y Mercado Democrático”, 2 tomos, PET, Santiago, 1985, citada por Diego Palma, pág. 68 nota (73).

El fenómeno en consideración “sería portador de un nuevo modo de organización y de acción transformadora, al menos en forma germinal y embrionaria; un aporte decisivo que implica potencialmente la superación de los modos tradicionales de organización en la sociedad”.

2.1.1.5. LA COMPLEJIDAD EN LA COMPRENSIÓN DEL FENÓMENO DE LA “INFORMALIDAD”

Para el científico social Julio Cotler, el abordamiento del citado fenómeno social en nuestro país debe considerar su incubamiento en el “proceso de la crisis de la sociedad oligárquica, donde la burguesía peruana encontró por sus rasgos señoriales en la subordinación al capital extranjero una nueva oportunidad de enriquecerse sin convertirse en agente de transformación de la estructura social existente, organizando el patrón exportador agrario-minero de carácter rentista y especulador; y, por ello no contaban con el número ni posibilidades de establecer mecanismos que acomodaran los nuevos intereses populares con los dominantes, pues significaba la alteración del patrón de acumulación de las empresas monopólicas, en un momento de recesión nacional. De ahí, la situación de incompetencia política del Estado frente a las demandas y expectativas del movimiento popular, marcó el sucesivo desarrollo de la Sociedad Peruana”.

“La población abandonada por el Estado se refugió en el denominado “sector informal” –cajón de sastre donde confluyen los heterogéneos sectores sociales excluidos– que sirvió de colchón a las presiones sociales, a costa de la expansión de las actividades ilegales y los declaradamente antiestatales”

“La eclosión del subempleo urbano entre la población juvenil y migrante, que contaba con altas expectativas y con una experiencia política radical, contribuyó a desencadenar la proliferación de actividades extralegales, “informales”, que aceleraron los cambios del paisaje social, usos y costumbres de las ciudades y propiciaron conductas antiestatales: producción de coca y subversión...” “Belaúnde y García contribuyeron al agotamiento de las posibilidades asistenciales y clientelistas del Estado, en el marco de importantes cambios internacionales, hechos a los que se sumaron la debilidad del sistema de partidos y el voluntarismo presidencialista. Estos factores intensificaron los conflictos que llevaron al país a un grave estado de emergencia. El descrédito y la descomposición de las instituciones y los valores democráticos fueron acompañados por el virtual colapso del Estado.”¹³. Este autor, agrega: “en esta línea de pensamiento, Francisco Welfort citando a José Medina Echavarría (Consideraciones Sociológicas sobre el desarrollo económico de América Latina) a quien la “crisis de legitimidad que hundía sus raíces en la crisis de poder de las viejas oligarquías agrarias de América Latina, podría llevar a una “evaporación completa de las creencias”, a una “quiebra moral”, de tales proporciones que pudiera producir la anomia generalizada de todo un cuerpo social...” donde las “situaciones de anomia se definen por la ausencia de normas”, son según Ralph Dahrendorf “manifestaciones más individuales y más oportunidades de agresión social, entre estos últimos, los hechos más importantes son las violaciones de la ley y del orden

¹³ Cotler, Julio. Política y Sociedad en el Perú: Cambio y Continuidades, Perú Problema, N° 23, Ed. IEP, Lima, 1994, pág. 167 y sgtes. “Democracia e Integración Nacional”, Ed. IEP, Lima, 1980, pág. 222.

público por individuos, bandas y multitudes. Se asiste a una “lumpenización ” de las conductas que no se limita a las clases más pobres y generan “áreas de exclusión”, regiones del comportamiento (o incluso de la geografía) que el Estado parece ya no ser capaz de controlar, se repite en la “economía informal” (o “economía subterránea). Al respecto, Umberto Eco en su ensayo “La nueva edad media” califica al fenómeno como una “degradación de los grandes sistemas”¹⁴

Desde la perspectiva antropológica, planteada por José Matos Mar, la “informalización” es un “proceso que ha creado y sigue incesante y sutilmente creando nuevos patrones o pautas de conducta, valores, comportamientos, actitudes, normas, creencias y estilos de vida, que se traducen en múltiples y variadas organizaciones primarias sociales, económicas y educativas, lo cual significa uno de los mayores cambios de toda nuestra historia..., estas transformaciones se enmarcan en el cambio de la composición de la base social por la informalización de la economía, así los terratenientes serranos de antaño y la fracción agro exportadora de la costa ya no tienen presencia directa en el campo; los empresarios pesqueros se han visto reducidos a su mínima expresión; persisten los propietarios de minas, dedicados a la exportación; y los industriales duramente golpeados por la crisis de los últimos años; los financieros y grandes comerciantes han perdido fuerza y capacidad de influencia sobre el Estado; nuevos sectores de poder económico han surgido de actividades lícitas e ilícitas –de la construcción (vía licitaciones favorecidos por los distintos gobiernos), los dedicados a las vinculadas al narcotráfico y contrabandistas- todos ellos de extracción social media y popular. En el campo, el campesinado parcelario, comunero y pequeño propietario se mantiene en los últimos 30 años, el peso de lo urbano costeño de los sectores populares se ha multiplicado; a la tradicional clase obrera y al núcleo artesanal se ha sumado una amplísima variedad de desocupados. La inflación y la desocupación ha condicionado las conductas de las familias, cuya sobrevivencia no exige una moral rígida”¹⁵

En dicha perspectiva, el Antropólogo Fernando Fuenzalida, apelando al modelo clásico de la Sociedad Multiétnica (plural) efectuado por J.S. Furnivall, integrador de los aspectos sociales, económicos, culturales y políticos en una comunidad de Indonesia y de la India Oriental Holandesa, donde la incapacidad de los diferentes grupos étnicos encerrados en sus propios intereses para la percepción de necesidades económicas comunes, se despliegan valores y conductas de un materialismo, racionalismo, individualismo y concentración en metas económicas más completas y absolutas, y al no existir un fundamento axiológico común; el valor supremo es el provecho y la mera sobrevivencia, y la dinámica de dicho proceso deviene en la corrupción política y económica generalizadas, el colapso moral que conduce a la disolución de la sociedad. En el caso de la sociedad peruana los instrumentos históricos de la segregación social, económica, cultural y política del primer nativo y luego campesino, a lo largo de la colonia y la república son las reducciones de indios, la apropiación terrateniente de las tierras campesinas y la condición de comunero imprescriptible e inseparable del linaje familiar; el

¹⁴ Cotler, Julio. Estrategias para el desarrollo de la democracia (compilación), Ed. IEP, Lima, 1990, págs. 40-42 y sgtes.

¹⁵ Matos Mar, José. El Sector Informal: Sociedad y Cultura en las otras caras de la Sociedad Informal, Ed. Esan/idem, Lima, 1991, págs. 135-153.

tributo indígena y la mita, faena y la coima; la privación de los derechos políticos de participación y acceso a la administración pública, la producción de leyes y el gobierno del país, ha resultado generando condiciones funcionalmente semejantes a distorsiones urbano-rural –que impiden la cristalización de una cultura común- y como producto, contradicciones análogas entre la idealidad igualitaria y la realidad discriminatoria del sistema. La debilidad del Estado, su escasez de recursos y el desinterés de las minorías urbana y por la suerte del “indio”, favorecieron una larga anarquía y la transformación del interior del país en una “tierra de nadie” legal, donde la interpretación de la ley, debió como en el caso de la India Oriental Holandesa, someterse al sentido común de la supervivencia, el provecho, la oportunidad, el poder y la fuerza”¹⁶. De acuerdo a dicho contexto, postula dicho autor “la informalidad es más que un modo de la economía; es una actitud más estratégica y un estilo de conducta que impregnan todos los aspectos de la vida nacional”, es decir se inscribe en un modelo social de ANOMIA, pues “desde 1821 en el Perú la ley no ha surgido de la inexistente voluntad general de los pueblos, sino de la voluntad seccional de una minoría oligárquica inspirada por una cultura de origen externo que no supo ni quiso comunicar al país...”, “incapaz de recoger, contener y expresar los intereses, valores y normas de la población campesina, la ley se impuso como una camisa de fuerza impráctica e irreal”.

“La ley consagró una frontera jerárquica, entre el saber del Código y Procedimientos y el poder de legislar con las costumbres y usos campesinos, “culposas”, pero subjetivamente inocentes en tanto se mantuvieron ocultas a los detentadores de la legalidad.

A falta de un sistema de valores y normas comunes, el formalismo, acompañado por el abuso, la transgresión y el antojo se convirtió en el estilo general del país.

La ética ausente se vio reemplazada por una moral de apariencia, relajada y pragmática. Enfrentando la indiferencia legal campesina, el oligarca costeño en su legislación “protectora”, consagró dicha frontera, inventando la ficción de la “minoría de edad” del indígena. Para sí, en un rasgo de humor, inventó la expresión “criollada”.

Por esa misma época, el viajero Alemán Von Keyserling observaba que, “mientras sobre las dirigencias inglesa y presiana reinaba soberano el Deber, en la oligarquía peruana se entronizaba la gana”¹⁷

Así cuando la ley deja de ser útil y se convierte en un estorbo, se da una descomposición del componente ético y utilitario entre una ética idealista –que resulta impráctica- y una moral funcional –que equivale al cinismo o a la esquizofrenia- y esta actitud o conducta puede ser abordada a la noción de “alegal” más que con la noción de “ilegal”, pues el ejercicio segmentario¹⁸ y positivo de un derecho individual, familiar o

¹⁶ Fuenzalida, Fernando. Sociedad Informal, Pluralismo Etnico y Estado en “las otras caras de la sociedad informal”, Ed. Esan/Ide, Lima, 1991, págs. 155 y sgtes.

¹⁷ Citado en la nota 8, pág. 165, por Fernando Fuenzalida, ob. citada.

¹⁸ Citado en la noa 10, pág. 166, por Fernando Fuenzalida, ob. citada, donde segmentaridad es un concepto aplicado a estructuras pre-estatales.

seccional que emana de una relación concreta, egocentrada con la situación y con el medio, y que se opone a la abstracción legal del Estado. El dominio de la ley, cuando esta no encuentra fundamento en la voluntad común, solamente puede conducir a la disolución de la sociedad. La estructura y dinámica de tal contradicción fueron abordadas por Emilio Durkheim, quien en su teoría de la anomia, categoría general dentro de la cual el “colapso moral” de las sociedades informales puede ser considerados como un caso externo.¹⁹ La situación de anomia es una condición “patológica” de la sociedad, cuya manifestación externa es la ausencia de un cuerpo normativo de reconocimiento universal, que expresa un estado social de desintegración o baja integración. “.. Es la pérdida del equilibrio óptimo en la dirección del egoísmo” e “individualismo”, provocada por una falta de consistencia cultural o un debilitamiento del sistema de representaciones colectivas. Desaparece toda referencia común. Los sentimientos son de desorientación e irracionalidad del medio social, pérdida del sentido de la vida y frustración ante la ineficacia de la ley y la moral. Se difunden la apatía y la desesperanza ante el futuro y se incrementan los conflictos con sus secuelas tasas de delincuencia, violencia, de divorcio y suicidio. Esta visión de Durkheim corresponde a la época de crisis y de cambio social en Francia y corresponde al punto de vista de la Estática Social, pero desde el punto de vista complementario de la Dinámica social aparece como la necesaria condición de progreso. Tuvo presente la teoría de los tres estados de Augusto Comte y la teoría de tránsito de la sociedad de status (comunidad primitiva) a la sociedad de contrato (civilización avanzada) y a diferencia de Hobbes y Rousseau, el contrato no es la condición originaria de la sociedad y el estado, sino su resultado final.

La contribución de Durkheim para la comprensión de la relación de la anomia con el cambio social, es la identificación de dos variables causales: La densidad demográfica y la densidad moral – entre ambas opera la tecnología, los medios de comunicación e infraestructura -, que fuerza al contacto de los hombres por encima de las barreras, raciales, culturales y étnicas y el contraste entre sistemas y estilos distintos, al provocar la anomia relativiza las creencias; desintegra las estructuras de status y facilita la movilidad horizontal y vertical, recompone el sistema social y lo obliga a buscar una síntesis de mayor amplitud.”²⁰

Estas características, según el autor citado, se aprecian en la realidad peruana y que en menos de 40 años la población se ha multiplicado por 10. De ella, no menos del 70% es de origen provinciano y rural, y por la migración –fruto de la crisis permanente del agro- para 1987, el 70% de la población del país es urbano; y Lima, el gran centro informal ha sido escenario de las batallas entre el interés seccional del migrante y la pretensión de la ley como representante de los intereses “comunes”..”²¹

Para el sociólogo Hector Neira, al respecto afirma que “los paradigmas del

¹⁹ Durkheim, Emile. La División del Trabajo Social, Suicidio y las formas elementales de la vida religiosa, París, 1893, 1897 y 1912, citado en la nota 11, ob. cit. Pág. 168.

²⁰ Fuenzelida, Fernando. Ob. citada, págs. 169-176.

²¹ Neira, Héctor. “Violencia y Anomia”, artículo en Rev. Socialismo y Participación N° 37, Lima, Marzo 1987, págs. 1-17.

pensamiento social de la realidad nacional de los años 30, construida en categorías de oposición costa/sierra, criollo/andino, Lima/provincias, indio/blanco, dejan de cubrir y explicar el comportamiento y la mentalidad de una gran mayoría de la población, mayoritariamente juvenil, pluricultural y plurirracial –que ahora pertenece a las nuevas capas provocadas por la emigración, el analfabetismo masivo, la urbanización caótica masiva y que en lo económico, bajo el contexto de la pobreza se expresa en una heterogeneidad estructural y tecnológica. Y, ha producido al migrante “achorado”, que ha perdido las arterias de sanción social de la aldea andina para reemplazarlo por una moral laxa y sin escrúpulos, orientada al éxito individual, donde “todo vale y que la verdadera regla consiste en que ninguna hay”.

Para Nicolás Lynch, el modelo de sustitución de importaciones aplicadas al país desde 1950 no permitió que la mayoría de la población se integrara a una sociedad industrial moderna y los millones de migrantes encontraron nuevos y diferentes caminos hacia la modernidad, unos fueron la organización comunal vecinal en los barrios populares y otros mediante la iniciativa individual y familiar para desarrollar pequeños negocios casi sin capital”²²

El especialista Víctor Tokman²³ considera que “...el avance más importante en la definición del sector informal, en un primer aspecto, ha sido el acuerdo en considerar el modo de producción como unidad de análisis. Se profundizó en las características de la organización de la producción informal, estableciéndose las diferencias con las actividades modernas; y el objetivo del proceso de producción en dicho sector informal no es maximizar la tasa de utilidad, sino maximizar el ingreso total. Se consideran la unidad informal como una proveedora encubierta de mano de obra asalariada para la gran empresa moderna, que puede adoptar la forma de subordinación en el mercado del trabajo y/o en el mercado de productos. Prevalcen los vínculos de subordinación, con lo que se provoca una degradación del trabajo. En un segundo aspecto, prevalecen aún diferencias de enfoque en lo referente a la manera en que se ajusta el sector informal en la interrelación con el sector informal. El tercer aspecto, es el consenso sobre el grado de heterogeneidad del sector informal, y si de ello el concepto de “sector” sigue siendo válido, dado que por las diferencias de ingresos se categoriza como un sector único, pero las diferencias dentro del sector, tanto en las formas de organización como determinar el ingreso respaldan la idea de separarlo en segmentos. Parece haber una confusión de categorías analíticas con respecto al mercado de productos y al de factores.

Asimismo, desde la década del 80, el interés por el sector informal se ha generalizado, debido a que se mantienen las condiciones de pobreza crítica, desempleo, subempleo, recesión, clientelismo político, posibilidad de atención de los organismos internacionales en créditos; grado de conflictos en las periferias de las ciudades; la consideración del sector informal como población marginal”.

²² Lynch, Nicolás. ¿Anomia de regresión o anomia de desarrollo? En Socialismo y Participación N° 45, Lima, Nov 1987, págs. 1-11.

²³ Tokman, Víctor. El Sector Informal: quince años después en las otras caras de la sociedad informal, Ed. Esan/ob. Cit., Lima, 1991, págs. 37-70.

Para Alejandro Toledo, el sector informal peruano (constituido en 1990 por el 70% de la PEA total, el 65% de la PEA urbana, pese a su débil relación capital-trabajo generador del 15 al 20% del PBI total y movilizado en 4, 500 millones de dólares) se ha convertido en el “sector amortiguador” de la crisis de la deuda externa de las elevadas y persistentes inflaciones con recesión; absorbe los impactos sociales de los fallidos programas de estabilización y ajuste económico que vienen siendo implementados desde 1983. Existe una articulación e interacción con la economía formal, en actividades de producción, comercio, servicio y finanzas con relaciones de complementariedad y sustituibilidad. Anota este autor que el fenómeno de la informalidad trasciende lo económico y legal, contiene dimensiones antropológicas, sociológicas, psico-sociales, políticas y su definición en su totalidad es una verdadero desafío para las ciencias sociales, y es precisa una definición analítica y operativa que permita el diseño de políticas adecuadas para afrontar las causas y consecuencias de la pobreza urbana y de las actividades de baja productividad durante el proceso de crecimiento económico y de transformación estructural que se viene produciendo en el Perú y en la Región”.²⁴

2.1.2. INFORMALIDAD EN LIMA

Según la OIT, durante el período 1990-93, alrededor de 8.3 de cada 10 nuevos empleos fueron creados por el sector informal; el 54.2% del total de empleos generados el año 1993 corresponden al sector informal.²⁵ En dicho estudio, se explica que luego de la aplicación de política de ajuste para estabilizar su economía e insertarse en la economía internacional, se implementaron cambios estructurales, apertura económica, privatización y reducción de la regulación estatal. En el caso peruano, el desempleo juvenil aumentó de 15.4% a 16.15 entre 1990 y 1993 y el desempleo femenino se incrementó de 11.4% a 12.9%.

En lo referente a los ingresos laborales, el salario mínimo real se redujo en -17.2% como promedio anual entre 1990 y 1993. En el Perú, en el mismo período, el PBI aumentó en 2.25 anualmente, la PEA en 3.6%, el nivel de ocupación en 3.3% pero la tasa anual de desempleo urbano se incrementó de 8.3% a 9.9% y la productividad disminuyó en 1.0%.²⁶

Sobre la materia, en un informe publicado en El Comercio de Lima²⁷ se afirma que

²⁴ Toledo, Alejandro. La Economía Informal “amortiguadora” de la crisis peruana, en las otras caras de la sociedad informal, Ed. Esam/ide, Lima 1991, págs. 71-131. Las cifras citadas por el autor con estimaciones según datos del Banco de Reserva y del Ministerio de Trabajo y Promoción Social, primer semestre 1991, nota 1, pág. 72.

²⁵ El Peruano, Ed. Lunes 12-12-14, págs.1-2, donde el sector informal entendido como trabajadores independientes, servicio doméstico y microempresas. La mayoría corresponde a ocupaciones por cuenta propia y el 43% a microempresas.

²⁶ Informe de la OIT, en Gestión del 03-01-1995, págs. 20-21, del publicado en la Revista “Panorama Laboral 94” y entrevista a Víctor Tokman, Subdirector General de la OIT.

²⁷ El Comercio, sección Economía E-1, Lima 28-08-94 comentando la encuesta de niveles de empleo de Lima Metropolitana de 1993 por la Dirección Nacional de Empleo y Formación Profesional del Ministerio de Trabajo y Promoción Social

“los niveles de subempleo comenzaron a crecer en el país desde setiembre de 1988, y sólo en Lima lo hizo el 28% a 73% en 1989. En 1990 la situación empeoraría de acuerdo a los ingresos de los calificados como tal, y en un informe socioeconómico presentado ante el BID en 1992 se señalaba que el 78.6% de empleados privados de Lima Metropolitana clasificados como subempleados, el 29.2% tenía ingresos agudos; y en 1993 con la encuesta respectiva se estableció que el nivel de subempleo ascendía a 77.4%, de los cuales 37.7% tenía ingresos agudos, el 28.8% como medio y sólo el 10.3% lograba tener ingresos leves. La categoría “trabajadores independientes” asciende a 86.1%.

La reducción de personal del sector estatal desde 1991, ascendió extraoficialmente hasta 1992 de 200, 000 empleados, para 1993 se hablaba de 150, 000 y para 1994 en agosto dicha cifra creció en 50, 000 empleados públicos. Esto tendría relación con el incremento del comercio informal, de microempresas familiares, e implica que el país no está creciendo económicamente y la gente sólo trata de sobrevivir ante la falta de un empleo...”.

En un informe del Instituto de Desarrollo del Sector Informal (IDESI) ²⁸ se afirmaba que en “1990 el sector informal representaba el 42.2% de la (PEA); es decir, un millón 128 mil trabajadores y en 1992 dicha cifra se incrementó en un 60%, aportan el 9% del (PBI); ahorra divisas al usar insumos y mano de obra nacionales y es el informal abastecedor de bienes y servicios para los sectores populares...”. Agrega que “la estructura organizativa del sector informal está constituida por el 59.01% de independientes; 13.65% de obreros; 9.58% de trabajadores eventuales; 8.43% de empleados; 8.37% patrón y 1.26% de trabajadores domésticos. En tanto que el sector moderno, donde la inversión por cada puesto de trabajo fluctúa entre los 400 y 13 mil dólares, su estructura organizativa está compuesta por el 61.75% de empleados; 26.85% obreros; 3.30% personas independientes; 3.22% patrón; 1.85% eventuales y 1.23% domésticos.

La estructura productiva del sector informal de Lima Metropolitana donde el 57.58% se dedica al comercio ambulatorio; 18.26% a la industria (confecciones y otros); 6.36% a la construcción; 11.63% presta servicios diversos; 0.09% transporte y 0.09% a la actividad agrícola.

Refieren las características generales del sector informal:

1. Los microempresarios trabajan con muy bajos montos de capital por puesto de trabajo.
2. Tienen bajos niveles de capacitación formal, adquiriendo su destreza a través de la experiencia y la aplicación del método ensayo-error.
3. La tecnología usada es relativamente simple, intensiva en mano de obra y con poca división del trabajo.
4. Gran parte de las empresas informales son de carácter familiar, algunas de las cuales incorporan relaciones laborales basadas en patrones de reciprocidad y parentesco.

²⁸ En el Peruano, 04-06-1992, pág. 8-A, IDESI, Revistas de la Informalidad.

5. No existe plena separación entre el trabajador y el propietario predominando empresas de carácter unipersonal.

6. Se desarrollan en mercados muy competitivos.

7. Gran parte de los microempresarios no tienen conexión con los servicios sociales, seguridad social, amparo legal, vivienda entre otras necesidades.

8. No existe una legislación promocional integral adecuada a las características del sector informal urbano”.

El Profesor Luis Palomino Buleje ²⁹ afirma que estando a la encuesta de nivel de Empleo en Lima Metropolitana elaborada por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, de 1982, los índices de subempleo son:

Subempleo	28%	PEA
Desempleo	7%	PEA
Adecuadamente empleado	65%	PEA

Y las que resultan de la Encuesta efectuada en 1993:

Subempleo	77%	PEA
Desempleo	10%	PEA
Empleado adecuadamente	13%	PEA

Como se aprecia, es algo más de una década, la relación entre empleados y subempleados se ha invertido dramáticamente. Si ayer, 3 de cada 10 miembros de la PEA estaba subempleado, en 1993 lo están cerca de 8.

En realidad el desempleo en Lima no es sino el reflejo de otro problema aún más serio; el abandono de la agricultura y por ende como resultado de la migración del campo a la ciudad, debido a que desigualdad de los ingresos del campo con los “ingresos esperados” en Lima. Estos “ingresos esperados” se componen del nivel de salario nominal y la posibilidad de conseguir empleo.

Esta última categoría es una relación entre el mismo de vacantes y los que buscan empleo. Así si existe 2 vacantes y son 10 los que postulan, la posibilidad de conseguir empleo serán 5. Por ello sugiere la promoción de la agroindustria, allí donde se generan las materias primas, la rentabilidad de la agricultura, la generación de puestos de trabajo en provincias”.

Según la investigación estadística realizada por el Instituto Nacional de Estadística ³⁰ de los resultados del III Censo Nacional Económico (III CENEC), -a excepción del comercio ambulatorio, transporte urbano informal, actividad agropecuaria y pesca

²⁹ Palomino Buleje, Luis. Profesor de la Facultad de Economía, Universidad de Lima, 11-11-94, Características del Desempleo en Lima, Mimeo

artesanal -, que recogió datos del sector de la Micro y Pequeña Empresa (PYME), reveló que del total de empresas censadas a nivel nacional el 95.8% resultó ser microempresa, esto es unidades económicas de hasta 10 personas ocupadas, el 2.06% eran pequeñas empresas que mantenían entre 11 a 20 personas y sólo el 2.14% en todo el Perú eran modernas o grandes empresas. Cabe señalar que las empresas censadas distribuidas geográficamente eligieron Lima como centro de sus operaciones, seguida por Arequipa, Junín y La Libertad. Asimismo, en el territorio nacional, el personal ocupado o empleado por las Pymes alcanzan a 453, 260 individuos, donde sólo en Lima se concentra el 46%. Señala en dicho documento que “a fin de efectivizar el apoyo que contribuye al despegue de las Pymes se ha emitido la Ley N° 26904 que declara de preferente interés la generación y difusión de estadísticas sobre la pequeña y micro empresa, así como la Resolución Jefatural N° 063-98-INEI que constituye la Comisión Técnica Interinstitucional de Estadística de la Pequeña y Microempresa (COTEPYME) por lo que se evidencia la falta de actualización de datos estadísticos oficiales sobre la evolución de las Pymes en los últimos años”.

2.2. PROBLEMAS DEL DESARROLLO ECONÓMICO EN EL PERÚ

2.2.1. MODELOS DE DESARROLLO ECONÓMICO APLICADO EN EL PRESENTE SIGLO

Las categorías Desarrollo Económico, han sido materias de conceptualizaciones y definiciones diversas que han evidenciado su carácter discutible para las ciencias sociales. Así, el Economista Humberto Espinoza Uriarte, sugiere calificar las diversas concepciones en ³¹

“1) Como fenómeno de naturaleza cuantificable, reduciéndole a un movimiento determinado de cierta magnitud económica y por medio de un enfoque empírico: por ingreso real per cápita y obtención de bienes y servicios al menor costo;

2) Como fenómeno de naturaleza compleja que comprende conjuntos de cambios no necesariamente cuantificable; y alguno(s) de ellos de orden cualitativo; estudiado con un enfoque positivista. La cuantitativa: crecimiento equilibrado y no equilibrado; productividad, distribución, grupos económicos y función de inversiones intangibles; en lo cualitativo: los efectos en los cambios de los valores y actitudes sociales, hábitos,

³⁰ INEI, documento oficial: “Conceptualización de la Pequeña y Microempresa a nivel sectorial” (conversatorio interinstitucional realizado del 02 al 10 de julio de 1998).

³¹ Espinoza Uriarte, Humberto. Desarrollo Económico: Problemas Teóricos y Metodológicos, en Rev. Villarreal N° 4, Dic. 1972, págs. 7-25.

sentimientos, historicismo.

3) Como fenómeno complejo, de naturaleza cualitativa y cuantitativa, absolutamente unitario, con enfoque empírico y metaempírico con expresa referencia a escala de valores: filosófico estructural teológico: La concepción marxista y la concepción cristiana”.

De equivalente perspectiva, Alberto Hirschman³² considera que en su estudio han resultado fenómenos “tangibles e intangibles: recursos naturales, capital, empresarios, administradores, “insumos no convencionales”: fuerza humana y técnicas; estándares mínimos de orden público, leyes y estado; creencias, valores, motivación e inconformismo.

Con respecto a la ubicación histórica de la categoría Desarrollo, anota Osvaldo Sunkel³³ refiere que como producto de las 2 guerras mundiales, la gran depresión de 1929; la inflación, recesión y desempleo por la crisis económica internacional, las desigualdades políticas, sociales y económicas surgió la necesidad contemporánea de su planteamiento.

Por ello, tanto en la primera declaración interaliada como en la Carta de Atlántico de 1941, las potencias signatarias consideran que el único fundamento cierto de la paz reside en que todos los hombres libres del mundo pueden disfrutar de seguridad económica y social, y, por lo tanto, se comprometen a buscar un orden mundial que permita alcanzar esos objetivos una vez finalizada la guerra. Dichos propósitos fueron reafirmados en la Declaración de las Naciones Unidas firmada por representantes de 26 naciones, y en las conferencias de cuatro potencias vencedoras, en 1942 y 1944 y la Conferencia de San Francisco, en abril de 1945. En la Carta de las Naciones Unidas, los propósitos de desarrollo económico y social quedaron explícitamente reconocidos cuando se expresa que los pueblos de las Naciones Unidas estaban dedicados a promover el progreso y mejorar sus niveles de vida dentro de una libertad mayor”, “a emplear las instituciones internacionales para la promoción del avance económico y social de todos los pueblos”, “a lograr la cooperación internacional necesaria para resolver los problemas internacionales de orden económico, social, cultural o de carácter humanitario, y para promover y estimular el respeto a los derechos humanos y las libertades fundamentales de todos, sin distinción de raza, sexo, lengua o religión”.

Para llevar adelante estos propósitos de creación de un nuevo orden internacional en el área de los problemas económicos y sociales se establecieron durante esos años una serie de organismos especiales; así la Oficina Internacional de Trabajo (OIT), creada en 1919, es asociada a las Naciones Unidas en 1946, y cuyos principios confirman que todos los seres humanos sin discriminación de su raza, sexo o creencia, tiene el derecho de buscar su bienestar material y su desarrollo espiritual en condiciones de libertad y dignidad, de seguridad económica y de igualdad de oportunidades; el Fondo Monetario Internacional (FMI) con el objetivo de facilitar la expansión y crecimientos equilibrado del comercio internacional, para contribuir a promover y mantener altos niveles de empleo e ingreso real; el desarrollo de los recursos productivos y la estabilidad cambiaria; el Banco

³² Hirschman, Alberto. La Estrategia del Desarrollo Económico, FCE, 1961, pág. 13 y sgtes.

³³ Sunkel Osvaldo. “El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo”, Ed, Siglo XXI, México, págs. 17 y sgtes.

Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) para ayudar a la reconstrucción y proporcionar recursos de inversión para producción para estimular el crecimiento a largo plazo y de los niveles de vida; la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la alimentación (FAO) con el propósito de contribuir a la elevación de los niveles de nutrición y de vida y mejorar las condiciones de la población rural; la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) para que contribuya a la paz y la seguridad promoviendo la colaboración entre las mismas por medio de la educación, la ciencia y la cultura, para estimular el respeto universal por la justicia, por la ley y por los derechos humanos y libertades fundamentales de todos; la Organización Mundial de la Salud (OMS) cuyo objetivo es lograr que todos los pueblos obtengan el nivel más alto posible de salud, pleno bienestar físico, mental y social”.

“La atención principal a los problemas de desarrollo económico y la industrialización en las áreas menos desarrolladas del mudo, fue convirtiéndose en la preocupación central de las Naciones Unidas, siguiendo como desafío fundamental la elevación de los niveles de vida. Para su abordamiento, el pensamiento económico elaboró las categorías de riqueza, evolución, progreso, industrialización y crecimiento y los de desarrollo y subdesarrollo.

Para cotejar el concepto de riqueza, utilizado por Adam Smith en su obra “Una investigación de las causas y naturaleza de la riqueza de las naciones” de 1776 y S.S. Mill en su obra “Sobre la libertad” de 1848, la riqueza es el indicador de la prosperidad o decadencia de las naciones. Se refiere en forma directa potencial productivo “de bienes, dada la naturaleza de su suelo, su clima y situación en otros países”, sistema que descansa a su vez sobre los principios de la libertad individual, de la propiedad privada y su sucesión y de la libertad de los contratos.

El concepto de evolución es una idea que tiene un origen y una connotación esencialmente biológico e implica la noción de secuencia natural de cambio, de nutrición gradual y espontánea; tiene en Alfred Marshall su exponente en su obra “Principios de Economía”, donde sostiene que la evolución económica es gradual, es un proceso ascendente y económico, y adoptar una “analogía orgánica”, dio sustento a la Escuela Neoclásica, según la cual la libre competencia permite una distribución más adecuada de los recursos y se llega al nivel productivo de equilibrio.

El concepto de progreso es una visión optimista del desarrollo capitalista debido al adelanto técnico, su aplicación sobre la acumulación, distribución del ingreso y asignación de recursos.

El concepto de crecimiento no comparte la visión optimista de la expansión del capitalismo inherente a las nociones de evolución y progreso, surge de la preocupación por la crisis y el desempleo y la aparente tendencia al estancamiento del sistema capitalista.

En las teorías del crecimiento se conciben a los países en competencia con reglas de juego comunes, cuya ilustración gráfica sería los Rankings de los países en función de su ingreso por habitante.

El concepto de industrialización es en realidad el antecedente más inmediato del desarrollo económico del capitalismo occidental incluso como sinónimo³⁴, nace

generalmente como resultado del atraso relativo de determinados países frente a otros que han avanzado sustancialmente en el proceso de industrialización y la consiguiente transformación integral de su vida social. Históricamente primero Inglaterra, luego ³⁵ Estados Unidos de Norteamérica, y contra Inglaterra, surgió Alemania y Japón; y en el siglo XX sobre la evolución del capitalismo en Rusia, la Revolución política Bolchevique impulsó la organización de una economía industrial. ³⁶ Sunkel anota que ³⁷ la industrialización ha significado una diversificación muy importante de la estructura productiva, en sus secuelas típicas: la urbanización, la monetización de las transacciones económicas, el trabajo asalariado, la sindicación, la seguridad social, la reducción en el tamaño de las familias; el trabajo femenino remunerado; mayores oportunidades económicas, sociales, políticas; sin embargo, para los países de América Latina, luego de la 2da. Guerra Mundial, las políticas de avance industrial no se consiguió proporcionar niveles de vida razonables para amplios sectores de la población. “La Revolución Industrial y la naturaleza asimétrica de sus efectos, constituye una de las cuestiones centrales de la temática del subdesarrollo”.

Las tendencias principales sobre el desarrollo se conciben como crecimiento, como estado o etapa, y como un proceso de cambio estructural global:

a. El Desarrollo como crecimiento:

Influenciada por John Maynard Keynes en su obra “Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero” (1936), en un período sombrío de una profunda y prolongada depresión económica, con una de sus secuelas un desempleo masivo sin precedentes, y la necesidad de superarlo. Keynes, planteó que dichos problemas no hay que buscarlos por el lado de la oferta de recursos sino de lado de la “demanda efectiva” y sus componentes: consumo y acumulación, factores de su movimiento y la demanda global. Admitiendo que en la economía capitalista siempre hay un margen más o menos grande de desocupación y de inflación, nunca hay completo equilibrio: y, también hay especulación, con más oferta que demanda de bienes, con efecto de incrementar el desempleo y para evitarlo propuso que el gobierno debería gastar más, al mismo tiempo que debía rebajarse el tipo de interés. Es un enfoque macroeconómico, pero de corto plazo, que influyó en los denominados modelos “Domar y Harrod” ³⁸ dentro de una teoría más comprensiva del producto y del empleo, que analice las fluctuaciones a corto plazo

³⁴ Maurice, Dobb. “Estudios sobre el Desarrollo del Capitalismo”, Ed. Siglo XXI, Bs. As.

³⁵ Hobsbawm, Eric. “En torno a los orígenes de la revolución industrial”, Ed. Siglo XXI, Bs. As., 1971, págs. 7-14, Bravo Bresani, Jorge. “Desarrollo y Subdesarrollo”, Ed. Moncloa S.A., Lima 1967, pág. 168.

³⁶ Marx, Carlos. “El Capital”, tomos I, II y III, Ed. Cartago, México, 1973, desde su método dialéctico, histórico y totalizador, estudia el crecimiento capitalista utilizando categorías de capital constante, composición orgánica del capital, plusvalía, etc.

³⁷ Sunkel, Osvaldo y otro. El Subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo”, Ed. Siglo XXI, México, 1979, págs. 18 y sgtes.

³⁸ Domar, Eresy D. “Crecimiento y Ocupación”, en el trimestre económico, N° 20, México, abril-junio 1956, pág. 180. Harrod, R.F. “Towards a Dynamics Economics” Londres. Mc. Millan, 1959.

situándolo en un cuadro de crecimiento a largo plazo. Postulan que para el equilibrio, es necesario que el ingreso crezca a una tasa definida, según la función ahorro, teniendo en cuenta el carácter altamente inestable de la economía. Afirma Sunkel³⁹ que inspiraron los planes de desarrollo en América Latina, en asignación de recursos, inversión, selección de tecnologías, evaluación de proyectos, etc. Simón Kuznets propone que la renta nacional y sus componentes son necesarias para el análisis y política del crecimiento económico.⁴⁰

b. El Subdesarrollo como etapa

Asumido en vía inductiva, donde se trataría de economías en que existen excedentes generalizado de mano de obra y una insuficiencia de capital.⁴¹ Nurkse Ragnar, sostiene que un esfuerzo masivo de inversiones puede realizarse aprovechando el excedente de recursos humanos, siguiendo una política de desarrollo equilibrado.⁴² Alberto Hirschman considera una estrategia de desarrollo desequilibrado, a fin de forzar decisiones que de otro modo no se tomarían.⁴³ W.W. Rostow, en su trabajo "Etapas de Crecimiento Económico"⁴⁴ comprende 5 etapas: 1) La Sociedad Tradicional, 2) Las condiciones previas al impulso inicial (o crecimiento), 3) El impulso inicial (al despegue), 4) La marcha hacia la madurez, y 5) La era del consumo masivo.. Gunnar Myrdal señala que en los países avanzados apareció una primera etapa en la que el crecimiento económico no se repartió igualmente por todo el territorio, sino que se concentró en algunas zonas. En una segunda etapa, éste proceso cambia de signo y los efectos de succión respecto de zonas menos desarrolladas se transformaron en efectos difusores, y por tanto, equilibrados.⁴⁵

Para Francis Perroux, el desarrollo es la combinación de cambios mentales y sociales de una población que la vuelven apta para hacer crear, acumulativa y durablemente, su producto real global". Los países subdesarrollados, revelan en su economía: - son economías inarticulares; - Economía dualista, con sus dos sectores, uno moderno y otro arcaico, - Estas economías están dominadas. Sugiere un cambio de actitudes, valores e instituciones con políticas educativas complejas.⁴⁶

Considera Sunkel que este enfoque del tipo "sucesión de etapas –en cada una de las

³⁹ Sunkel, Osvaldo. Ob. citada, pág. 246.

⁴⁰ Kuznets, Simón. "Aplicación de las Estimaciones de Renta Nacional en el Análisis y Política del Crecimiento Económico", FCE, México, 1961, págs. 7-23.

⁴¹ Lewis, Arthur. "Teoría del Desarrollo Económico", FCE, México, 1958, págs. 349 y sgtes.

⁴² Nurkse, Ragnar. Algunos aspectos internacionales del Desarrollo Económico, en la economía del Subdesarrollo, Ed. Tecnos S.A., Madrid, 1963, págs. 216-228.

⁴³ Hirschman, Alberto. La Estrategia del Desarrollo Económico, FCE, México, 1961, págs. 58 y sgtes.

⁴⁴ Rostow, W.W. "Las Etapas del Crecimiento Económico", FCE, México, 1961, págs. 16 y sgtes.

⁴⁵ Myrdal, Gunnar. "Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas", Ed. Fce, México, 1964, págs. 7-180.

cuales prevalece una de las características del fenómeno- resultan descriptivas y sin capacidad analítica para explicar el paso a otra, es decir, el proceso de cambio estructural.⁴⁷

c. El Desarrollo como un proceso de cambio estructural global

“Ante el éxito relativamente escaso de los esfuerzos realizados desde el punto de vista del cambio estructural, se ha insistido en la necesidad de reformas estructurales, transformaciones profundas que permitan que el funcionamiento y expansión del sistema económico produzca como resultado un proceso más dinámico y más justo”. Se ha llegado a identificar una corriente de pensamiento latinoamericano denominada “estructuralista”⁴⁸ que postula la política de desarrollo sobre un conjunto de reformas estructurales, en la función del Estado como orientador, promotor y planificador, y en una reforma y ampliación sustancial de las modalidades de financiamiento externo y del comercio internacional. Esta corriente de ideas tuvo su culminación política en 1961, en la carta de Punta del Este y en la concepción inicial –y nunca realizada- de la Alianza para el Progreso: Esquema de cooperación internacional multilateral de los Gobiernos Latinoamericanos con Estados Unidos, utilizando la planificación como instrumento. Al respecto, los expertos de las Naciones Unidas, sostienen que⁴⁹ “el proceso del desarrollo económico consta, en general, de 3 etapas: Durante la primera, las comunidades son principalmente agrícolas y en su mayoría se abastecen a sí mismas. En la segunda etapa, se desarrolla un sistema de actividades comerciales y de intercambio. A continuación sigue la introducción de la industria manufacturera. Un país insuficientemente desarrollado es aquel en el cual los recursos humanos y culturales se utilizan con fines económicos sólo en un grado muy limitado”.

“Los obstáculos principales para pasar de la etapa agrícola a la industrial son a) Una agricultura sin eficacia; b) faltas de educación de la estructura económica y escaseces en factores esenciales de la producción; c) faltas de la administración pública; d) las limitaciones como resultado de su posición internacional; y, de los problemas demográficos y sociales”.

En el informe del Secretario General al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas en mayo de 1962, sobre el “Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo”⁵⁰

Se exponen los siguientes conceptos.” 1) De la planificación nacional para el

⁴⁶ Perroux, Francis. ¿Qué es desarrollo?, en el Desarrollo: Dimensiones del Problema, Ed. Fela, Lima, Uruguay, 1965, págs. 23-38.

⁴⁷ Sunkel, Osvaldo. Ob. cit., pág. 25.

⁴⁸ CEPAL. El desarrollo económico en América Latina en la Post-guerra, Naciones Unidas, Nueva York, 1963. Ver nota 37. Sunkel, ob. cit., pág. 26.

⁴⁹ Expertos de las Naciones Unidas, ¿Qué es el desarrollo económico?, Ed. Siglo veinte, Buenos Aires, 1968, págs. 9-153.

⁵⁰ Naciones Unidas: “Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo”, 1962, Nueva York, Informe del Secretario General. U. Thant. 144 pág.

desarrollo social y económico; 2) La importancia del factor humano en el desarrollo; 3) El problema del desempleo y empleo insuficiente con relación al crecimiento de la población; 4) El comercio exterior y la estabilización de los mercados internacionales de productos básicos; 5) La aceptación del principio de asistencia a los países en proceso de desarrollo (1% del ingreso nacional de los países avanzados); 6) Bases adecuadas para programas de inversión a gran escala; 7) Estudio y explotación de los recursos naturales; 8) La investigación de los problemas sociales; 9) La coordinación de la cooperación técnica: El desarrollo es el crecimiento sumado a la evolución social, económica, cultural, cualitativa a la vez que cuantitativa”.

En las propuestas de reforma del mercado internacional, basada en un lado en el establecimiento de barreras aduaneras a los productos de los países desarrollados y de otro, en la apertura por parte de estos países a los productos industriales procedentes de los países atrasados. Esta es una de las políticas defendidas por la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo) siendo dichas medidas para proteger una industria capaz de sustituir las importaciones del exterior.

Fue propuesta por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

En 1959, las Naciones Unidas crearon un Fondo Especial para financiar proyectos de reinversión, como estudios de recursos naturales y formación de recursos humanos. En 1963 se fusionó con el Programa Ampliado de Asistencia Técnica de las Naciones Unidas, dando lugar al Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Como frente importante de financiación multilateral para fomentar dichas actividades. En 1960 fue creada la Asociación Internacional de Fomento, afiliada al Banco Mundial, para dar créditos baratos a países que no podrían servir un préstamo normal. También se crearon el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y Organizaciones Regionales como instrumentos para impulsar el desarrollo.

Sin embargo, el Informe Pearson de la Comisión de Desarrollo Internacional⁵¹ como realismo señala que pese al compromiso en 1960 con el Decenio al Desarrollo de las naciones desarrolladas para asistir con ayuda oficial, capital privado en condiciones adecuadas, posibilitar la demanda de exportaciones de los países del tercer mundo a los países industrializados y otras “expectativas crecientes”, no pudieron ampliarse por existir un “medio preñado de desilusiones y desconfianza “para el 2do. decenio hacia el desarrollo 1970, 80, dicha desconfianza, recelo y falta de solidaridad continuaron.⁵²

Considerada esta situación, se sugiere que para el estudio del desarrollo y del subdesarrollo debe operarse con las categorías de proceso, de estructura, y de sistema, y sobre la observación histórica sistemática, postular que el subdesarrollo es parte del proceso histórico universal. Pueden comprenderse, como estructuras parciales, pero inter-dependientes, que conforman un sistema único donde la característica principal que

⁵¹ El Desarrollo, Empresa común. Ed. Tecnos, Madrid, 1969.

⁵² La vía del Desarrollo. Marx F. Milliam, V. Arthur Lewis y otros. Ed. Tecnos, Madrid, 1972. Donde expertos vinculados a las Naciones Unidas sugieren mejorar las medidas de asistencia financiera, técnica y las reformas de comercio exterior para evitar en las naciones subdesarrolladas “problemas de dimensiones graves sin control” (paág. 14).

diferencia ambas estructuras es que la desarrollada, por su capacidad endógena de crecimiento, es la dominante, y la subdesarrollada, dado el carácter inducido de su dinámica, es dependiente, y esto se aplica tanto entre países como dentro del país.

Un esfuerzo teórico de comprensión sobre las raíces generativas de este complejo fenómeno lo podríamos abordar con los análisis de las características del sistema capitalista, donde la contribución de Marx sobre su dinámica a partir de los valores obtenidos de la relación capital constante (materia prima, etc.) con el capital variable (fuerza de trabajo) engendra una plusvalía (trabajo excedente) constituida por las utilidades netas, el interés y la renta, en el proceso productivo, ha permitido la tendencia histórica de la acumulación capitalista⁵³ para los propietarios del capital, ha devenido en una economía con alto grado de concentración económica, -monopolios, trust, carteles, oligopolios, etc., que han sido estudiados en sus características en el presente siglo XX, entre otros por Maurice Dobb⁵⁴ y Paul Baran con Paul M. Sweezy⁵⁵ utilizando las categorías "excedente económico", diferencia entre lo que una sociedad produce y los costos de esta producción, índice de productividad y riqueza y del grado de libertad en el uso de sus componentes, permite explicar de un lado las tasas de crecimiento de los países industrializados, a su vez las características de las sociedades capitalistas monopolista o capitalismo monopolista de Estado, que como economía dominante contemporánea, justamente en escala mundial, impiden o deforman el crecimiento de los países (tercer y cuarto mundo) manteniéndolos en su condición degradada de subdesarrollo y miseria, donde las clases propietarias, burguesías emergentes prefirió la acomodación al orden predominante de los monopolios y con su apoyo financiero y militar, contener las demandas sociales de instaurar una vía de crecimiento económico y de progreso social diferente.⁵⁶

Para Jorge Martínez Ríos las variables del subdesarrollo son en el plano interno:

Económicas: 1) Régimen monoprodutor; 2) Técnica artesanal de producción agrícola e industrial; 3) Vulnerabilidad económica refleja o subordinada; 4) Baja capacidad de ahorro y de consumo; 5) Descapitalización creciente; 6) Bajo ingreso nacional: bajo ingreso per cápita.

- Sociales: 1) Estratos sociales muy diferenciados; 2) Baja movilidad social; 3) Crecimiento demográfico; 4) Predominio feudal en el sector agropecuario; 5) Poder y prestigio feudales; 6) Conflictos sociales.
- Políticas: 1) Regímenes oligárquicos o dictatoriales; 2) Inestabilidad del gobierno; 3) Improvisación en la administración; 4) Ausencia de plan o programación con perspectivas nacionales.

⁵³ Marx, Karl. Doctrinas Económicas. Texto por J. Duret, Ed. PTCM, Lima, 1947, págs. 5-220.

⁵⁴ Dobb, Maurice. Ob. citada, págs. 379-380.

⁵⁵ Baran, Paul; Sweezy, Paul y. "Capital Monopolismo". Ed. Siglo XXI, México, 1968, págs. 13 y sgtes.

⁵⁶ Baran, Paul. "Sobre la Economía Política del atraso", en la Economía del Subdesarrollo, Ed. Tecnos, Madrid, 1963, págs. 71-84.

- Culturales: 1) Capacitación técnica deficiente; 2) Analfabetismo; 3) Elites colonizadas culturalmente; 4) Científicos sociales sin perspectivas rectoras; 5) Masas en proceso de descolonización cultural.

En el plano externo:

- Económicas: 1) Dependencia del capital extranjero; 2) Dependencia de uno o dos mercados básicos; 3) Régimen del comercio exterior de materias primas; 4) Régimen aduanero deficiente.
- Sociales: 1) Subordinación de la burguesía nacional a la metropolitana (centros económico-sociales); 2) Conflictos entre los grupos extranjeros y nacionales (agentes de imperialismo económico versus burguesía intelectualidad y trabajadores patriotas); 3) Conflictos versus cooperación real como modelador de otros procesos sociales.
- Políticos: 1) Influencia de los círculos ideológicos extranjeros que postulan soluciones imperiales y antinacionales en la política estatal; 2) Importación de teorías sociales y adopción de ellos sin reducción crítica; 3) Lucha intelectual contra la propaganda masiva de los países industriales.

Estas características tienen un valor diferencial en cada situación nacional o supranacional”⁵⁷

De lo cual, resultaría que el problema fundamental del desarrollo de una unidad política y geográfica nacional subdesarrollada, significaría superar su estado de dependencia, logrando una creciente eficacia en la manipulación creadora de su medio ambiente natural, tecnológico, cultural y social, así como de sus relaciones con otras unidades externas, mediante la acción en los instrumentos de las estructuras del Poder Político, que en último término, son las que explican la orientación y naturaleza de la cultura, recursos, técnicas y grupos sociopolíticos junto con el acento de la capacidad de investigación científica y tecnológica, con un sentido valorativo, con posibilidades realistas en función del cambio social.⁵⁸

En cuanto a la concepción del sistema centro-periferia de la CEPAL que fue formulada por Raul Prebisch⁵⁹ dentro de la “corriente estructuralista, sostuvo que el desarrollo desigual originario se expresa en que los centros compuesto por los países desarrollados con estructura productiva diversificada y homogénea que genera tecnología exportando bienes industriales, en contraste con los países subdesarrollados de la

⁵⁷ Martínez Rios, Jorge. En Rev. Mexicana de Sociología, del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de México, Ed. UNAM, México, 1967, págs. 257-258.

⁵⁸ Sunkel, Osvaldo. Ob. citada, págs. 28-31.

⁵⁹ Prebisch, Raul. “Los problemas del desarrollo en los países periféricos y los términos de intercambios”, en Economía del Comercio y Desarrollo, Ed. CEPAL, Buenos Aires, 1968, págs. 331-371, “interpretación del proceso de desarrollo latinoamericano en 1940”, Ed. Naciones Unidas, Serie CEPAL, Santiago, 1973 y “El desarrollo de la América Latina y Caribe de sus principales problemas” en boletín Económico de América Latina, Ed. Naciones Unidas, Vol. VII, N° 1, 1962, citados por Octavio Rodríguez sobre la concepción del sistema centro-periferia en Revista de la CEPAL, Primer Semestre, 1977, págs. 203-240.

periferia con estructura productiva especializada y heterogénea rezagada tecnológicamente con sectores primario-exportadores; existiendo desigualdad en los ritmos de aumento de las productividades medias y del ingreso real medio, que vinculados entre sí expresa el deterioro de los términos del intercambio, y la generación continua de exceso de mano de obra presiona sobre los salarios pagados en la producción primaria, cuyos precios pierden más en los menguantes que lo ganado en las crecientes.

Se postula que en la periferia, la industrialización es espontánea, no incluye que en la restricción de las importaciones haya contribuido a impulsar la producción sustitutiva interna: del desarrollo basado en la expansión de las exportaciones al desarrollo hacia adentro, lo que sustentó en políticas deliberadas en el mercado interno del proceso de industrialización con planificación adecuada del desarrollo, con asignación de recursos, con una política de promoción tributaria, y reforma agraria con sustento en la investigación y extensión, y políticas en materia social, laboral y de ingresos, recurriendo al financiamiento externo y asistencia técnica en un proceso de integración latinoamericana.

Esta concepción influyó en autores que comparten el “enfoque de la dependencia”⁶⁰ Theotonio Dos Santos, discrepando de los Funcionalistas Gino Germani y Peter Heintz, quienes en sus análisis “buscan estudiar las condiciones de adecuar las sociedades” no desarrolladas “ a los modos de funcionamiento de lo que se entiende por sociedad desarrollada ”⁶¹, idealizándose el proceso de industrialización y modernización y distanciándose del enfoque cepalino, Tomás Vasconi, sobre la imposición de una “división internacional de trabajo” de los países “centrales” como causa externa del estado monoprodutor de las áreas “periféricas”, resulta desde el punto de vista de su constitución histórica superficial e insuficiente, debido a que inicia la historia de su inclusión en el sistema capitalista en una posición de dependencia con respecto al proceso de dominación de la economía por el gran capital monopólico integrado internacionalmente”.

Las características histórica-culturales de los procesos en el sistema internacional de interdependencia muestran en el siglo XIX de un “Estado oligárquico-laboral” se registró un dominio “nacional” del aparato productor como consecuencia del incremento de actividades exportadoras, con servicio de financiamiento y comercialización, urbanización con sus servicios, que provocaron la emergencia de sectores medios urbanos numerosos; y las coyunturas internacionales de las 2 guerras mundiales y la crisis de 1929, provocaron el surgimiento de una “industrialización sustantiva” destinada a satisfacer la demanda de bienes del mercado interno, con expresiones de un “nacionalismo burgués desarrollista” con matices de “popularismo”, involucrando el proyecto de un Estado Latinoamericano “desarrollista” y “planificador”⁶². A partir de los

⁶⁰ A.G. Frank. “El Desarrollo y el Subdesarrollo”, en Desarrollo, Año 1, N° 2, Colombia, Marzo 1966, donde el centro es “metrópolis” y la periferia son los “satélites”.

⁶¹ Theotonio, Dos Santos. Ob. citada, pág. 102-103, nota 38. Peter Heintz. Sociología del Desarrollo y Gino Germani. Política y Sociedad en una época de transición.

años 50, se produce la “internacionalización del mercado interno”, donde según Fernando Cardoso ⁶³ se permite un cierto nivel de “industria moderna” pero dentro del contexto de una situación de dependencia, donde el flujo de capitalismo como el control de las decisiones “pasan” por el exterior; surge el DESARROLLISMO que aparece como la única ideología viable dentro de los límites de la “conciencia posible” de los sectores dominantes nacionales.

En el análisis de las características de las relaciones económicas entre los países, debe considerarse la teoría ortodoxa del Comercio Internacional que en opinión de French-Davis y Griffin ⁶⁴ comprende los supuestos siguientes:

- Las economías de los distintos países se consideran totalmente integradas social y económicamente, y actúan como unidades en el Comercio Internacional.
- Las economías de los países funcionan basadas en la competencia lo que se proyecta también a nivel internacional.
- Con respecto a los precios, son consecuencia de la competencia perfecta y son sensibles a los cambios operados en las relaciones de oferta y demanda.
- Los factores de producción (capital y trabajo) se supone son homogéneas dentro de cada país y similares en todos los países; son relativamente inmóviles y en caso de movilizarse, tiende rápidamente hacia el equilibrio.
- Las funciones de producción y de progreso tecnológico se distribuye igualitariamente en todos los países e internamente en todas las industrias.
- En la demanda, se supone que los gustos y preferencias son constantes e independientes de los patrones de consumo de otras sociedades.
- Las situaciones de desequilibrio, mediante los mecanismos del mercado mundial, tiende rápidamente hacia el equilibrio.

Y, en lo referente a las opciones y condiciones de compra y venta de mercancías por un país la teoría clásica, adopta un criterio de sentido común, denominado principio de las ventajas comparativas: “cada individuo o cada comunidad o cada país debe especializarse en la producción de aquellos bienes en que son relativamente más eficientes o productivos” ⁶⁵. A todos estos supuestos, Orlando Caputo ⁶⁶ refiere su

⁶² Visconi, Tomás A. Ob. citada, pág. 144-145.

⁶³ Cardoso, F. H y Faletto, E. Desarrollo y Dependencia en América Latina, Santiago, Instituto Estudios Sociales, 1967, págs. 140-156.

⁶⁴ Citados por Orlando Caputo y otro, en ob. citada, págs. 19 y sgtes; French Davis y Griffin, Comercio Internacional y Políticas de Desarrollo Económico, FCE, México, 1967.

⁶⁵ Mikesell, R.F. “El desarrollo económico y el principio de ventaja comparativa”, en Rev. de Economía, Ed. Fac. de Ciencias Económicas, V. de Chile, 2 y 3, Santiago de Chile, 1962, pág. 13.

⁶⁶ Caputo, Orlando y otro. Ob. citada, págs. 22-41.

inaplicabilidad, debido a que “la integración en distintos niveles, responde a las necesidades del desarrollo del sistema capitalista; donde un proceso de concentración monopólica acentúa el desarrollo desigual de los distintos sectores, pero son empresas y grupos sociales específicos los que se benefician del comercio exterior, mediante el traslado de las casas matrices a las subsidiarias y viceversa mediante sus sistemas de contabilidad los costos, precios, regalías, así como el control del know-how, tecnologías conforme sus intereses y necesidades de control, deviniendo la teoría ortodoxa mencionada en formal, ahistórica y apologética”.

En la misma dirección, Haberler sostiene que los supuestos “ideales” –competencia perfecta y ausencia de economía externa- nunca se cumplen en forma cabal. Siempre existen monopolios, oligopolios y otros tipos de competencia imperfecta. Pero, cualquier economía racional, eficiente y organizada ordenaría su comercio de acuerdo con los costos comparativos.⁶⁷

French-Davis y Griffin, sostienen desde el punto de vista de la Teoría ortodoxa del Comercio Internacional que la economía mundial se acomoda por sí sola al cambio y que llega rápidamente a una posición de equilibrio y los países especializados en la producción de materias primas, deben aprovechar sus ventajas comparativas.⁶⁸

Caputo, sostiene que el pensamiento de las teorías de la CEPAL son críticos desde la perspectiva latinoamericana de la teoría ortodoxa y regresiva respecto de las relaciones económicas internacionales y de sus efectos en el crecimiento económico, constituye una corriente teórica DESARROLLISTA, incapaz de superar los marcos de la teoría que pretende refutar, pues ha formado una “ideología del desarrollo”, ligada íntimamente al proceso de expansión de la burguesía latinoamericana que cifraba su consolidación en un “desarrollo nacional autosustentado”, y para ello sostuvieron que los países periférico impulsen un “desarrollo hacia dentro” para absorber el excedente de la fuerza de trabajo con una política de industrialización mediante la sustitución de importaciones, y en el comercio exterior una diversificación de las exportaciones para obtención de divisas así como la integración regional; junto con el concurso de la cooperación internacional de los países centros, con políticas equitativas de intercambio, eliminación de barreras a los productos de la región, y con aumento al movimiento de capitales extranjeros deben posibilitar el desarrollo económico mediante el aumento de la tasa de crecimiento, como recursos adicionales de divisas, complemento del ahorro nacional e inversión directa, necesarios para la primera etapa de industrialización, todo lo cual expresa un pensamiento ecléctico, pragmático y neo ortodoxo clásico.⁶⁹

P.T. Bauer, en esta línea crítica al “desarrollismo”, la denomina “nueva ortodoxia”⁷⁰ que “concibe al mundo moderno dividido en naciones “avanzadas” y “subdesarrolladas”, estos últimos, engarzadas en un “círculo vicioso” de miseria que no puede romperse

⁶⁷ Haberler, Boufried. “Ventaja comparativa, producción agrícola y comercio internacional” en Economía del Comercio y Desarrollo, Ed. Amorrutu, Buenos Aires, 1968, págs. 142-213.

⁶⁸ Caputo, Orlando. Ob. citada, págs. 34-40.

⁶⁹ Caputo, Orlando. Ob. citada, págs. 58-145.

mediante los procesos normales de comercio e inversiones privadas, tanto domésticas como internacionales; y los primeros deben conceder grandes subvenciones y empréstitos a los segundos, que deben hacer planes nacionales de producción, inversiones y comercio, para la mejor utilización de los fondos; siendo sus voceros entre otros Gunnar Myrdal, Walt Rostow, Paul Samuelson.⁷¹ Sobre el proceso de “planeación económica” para las naciones que impulsaron su crecimiento con relativo éxito y fracasos, resulta importante considerar el análisis del autor Everett E. Hogen.⁷²

Desde la perspectiva Cepaliana, Luis Angel Rojo afirma que a mediados de la década de los 60, las políticas discrecionales de la demanda inspiradas en la “síntesis neoclásica”, acumularon frustraciones, dio paso al monetarismo de Milton Friedman⁷³ cuya teoría postula: un orden internacional, donde prime el libre movimiento de capitales entre países, sustentado por una organización monetaria basada en tipos de cambios flotantes; la no participación del Estado en la economía; sólo un Estado de Derecho que se encargue de asuntos tales como: la defensa nacional, derecho a la seguridad personal, custodia a la propiedad privada, cumplimiento de los contratos; el capitalismo competitivo entre grandes corporaciones transnacionales medianas y pequeñas empresas, basado en el mecanismo de libre mercado, buscando la eficiencia y la utilidad; la apertura de los mercados de los países subdesarrollados para perpetuar la División Internacional del Trabajo; consumidores que tienen la libertad de utilizar sus ingresos; el abandono de las políticas discrecionales de estabilización y su sustitución por “normas” referentes; el mantenimiento del equilibrio presupuestario con utilización de políticas de shocks y en el campo monetario, el crecimiento de la cantidad de dinero, a un ritmo estable y compatible con una inflación aceptable.⁷⁴

Esta teoría ha sido denominada como “retorno a la ortodoxia” por los representantes del pensamiento Cepaliano.⁷⁵ En su aplicación en varios países de América Latina en la década del 70, en un contexto de proceso de transaccionalización, donde una parte importante de la estructura económica tanto en los sectores productivos, financieros y monetario se integra en sistemas internacionalizados dirigidos desde los centros, perdiendo su capacidad de orientación y decisión autónoma; y en las experiencias Argentina y Chilena, su profunda conflictualidad interna y fracaso de políticas populistas,

⁷⁰ Baner, P.T. “El Desarrollo Económico y la Nueva Ortodoxia”, en las zonas subdesarrolladas: de la Economía Internacional, pág. 111-124, Ed. Trillas, México.

⁷¹ Myrdal, Gunnar. “Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas”, Ed. FCE, México, 1964, págs. 7-180.

⁷² Hogen, Everett E. “Planeación del Desarrollo Económico”, Ed. FCE, México, 1964, 1964, págs. 8-454.

⁷³ Angel Rojo, Luis. “Sobre el estado actual de la macroeconomía”, en Rev. de Economía Política. Pensamiento Iberoamericano, N° 1, en Jun. 1982, Ed. CEPAL, Madrid.

⁷⁴ Fredman, Milton. “Libertad de elegir”, Ed. Grijaldo S.A., Barcelona, 2 Ed., 1981.

⁷⁵ Furtado, Celso y Angel Rojo, Luis. “El retorno de la ortodoxia en pensamiento iberoamericano”, en Rev. de Ciencia Política, N° 1, 1982, Ed. CEPAL-ICI, págs. 11-108.

generaron su instauración.

Una sustentación académica de la teoría monetaria moderna con sustentación con sus antecedentes, su vinculación con la teoría cuantitativa, la función de demanda de dinero, la estabilidad monetaria y el proceso de ajuste en referencia a la motivación de Friedman de abordar con su enfoque el problema de la inflación crónica en las economías después de la segunda guerra mundial, la expone Antonio Argandoña.⁷⁶

Pero, los efectos de su aplicación en las Economías Latinoamericanas, con secuelas económicas negativas en lo social, desarrollo y soberanía nacional, así en la experiencia Uruguay lo califica de neoliberalismo. Danilo Astori.⁷⁷

Catherine M. Conaghan, James M. Malloy y Luis Abugatás, han analizado en un estudio comparativo la incorporación de políticas neoliberales desde la segunda mitad de los 70, "en una nueva combinación de ortodoxia económica y democracia en Bolivia, Ecuador y Perú, que confrontaban similares problemas económicos: una brusca caída de los precios para sus exportaciones claves, inversión decreciente y cargas financieras por la deuda externa. En el Perú, el gobierno del general Morales Bermudez (1975-1980) con el apoyo de los grupos empresariales privados de interés como ADEX y SNI, apoyaron el desmontaje de las reformas segmentadas de orientación Cepaliana del general Velasco y crearon las condiciones par la aparición del neoliberalismo y su aplicación en el segundo gobierno de Belaúnde (1980-85), por un equipo con vinculaciones empresariales y con organismos financieros como el Banco Mundial, el BID y el FMI como Manuel Ulloa, Carlos Rodríguez Pastor, Pedro Pablo Kuczynski, Richard Webb y Roberto Abusada, los cuales suspendieron los subsidios sobre alimentos y la gasolina, gastaron las reservas en fomentar construcciones de carreteras y viviendas, vía préstamos hasta la crisis fiscal ha fines de 1982".⁷⁸ El desastroso final del segundo gobierno de Belaúnde permitieron el acceso de Alan García y el APRA, el cual aplicó un programa heterodoxo populista, con la limitación del servicio de la deuda externa al 10% de las exportaciones y durante los dos primeros años redujo la inflación mediante una política de ingresos combinada con reactivación masiva de la economía, con utilización de las divisas, control selectivo y subsidios, siendo su punto de inflexión resultado de la propuesta para la nacionalización del sistema bancario, que la justificaba por que los ahorros del país eran canalizadas por las familias ricas, que generó un conflicto interno dramático, y el gran déficit presupuestario, contribuyó a la hiperinflación, afectó la asignación del crédito y la inversión.⁷⁹

En este dramático contexto económico-social, al asumir el gobierno el Ing. Alberto

⁷⁶ Argandoña, Antonio. "La Teoría Monetaria Moderna", Ed. Ariel, Barcelona, 1971, págs. 15-321.

⁷⁷ Astori, Danilo. "Neoliberalismo: Crítica y Alternativas", Ed. "Muchachos", Uruguay, 1982, págs. 11-134.

⁷⁸ Conaghan, Catherine, Malloy James M y Abugatas, Luis. "Los negocios y los chicanos. La política neoliberal en los Andes, en Rev. Nuevas Fronteras académicas, vol. I y II, N° 67, págs. 13-35.

⁷⁹ Dornbush Rudiger y Edward Sebastian. "La Macroeconomía del Populismo: Experiencias en América Latina", en Rev. Nuevas Fronteras, Ed. PNUD, Univ. Andina "Simón Bolívar", Vol. I/II, N° 6-7, Nov. 1991/ En 1992, págs. 42-61.

Fujimori el 28 de julio de 1990 que como candidato prometió no aplicar ajustes traumáticos ni implementar medidas neoliberales para estabilizar la economía nacional, optó sin embargo, en aplicarlas a partir del célebre shock anunciado por el Ministro de Economía Hurtado Miller el 07 de agosto de 1990, y con el concurso de representantes de diversas tiendas políticas- incluidas de la izquierda moderada- paulatinamente fue desactivando las medidas de carácter populista, eliminando gradualmente los subsidios “sincerando” los precios; aperturando la economía, emitiendo todo un marco normativo regulador de carácter liberal que tuvo como principal objetivo, otorgar las garantías, seguridades y estabilidad suficientes a las inversiones extranjeras, con la Ley marco para la inversión privada, modernización y reducción del Estado –cuyos ingresos generaron importantes reservas que hasta la fecha no se ha publicado en que entidad bancaria extranjera se ha depositado, en que condiciones y su utilización específica- una reforma liberal en los sectores financiero, bancario, mercado de valores y la flexibilización en materia laboral, a efectos de ofrecer a los empresarios condiciones atractivas para el fomento del empleo, asimismo, logró resultados en materia económica, controlando la hiperinflación y un manejo rígido de las finanzas públicas y en materia de seguridad nacional, avances importantes en la pacificación del país, todo lo cual crearon las condiciones de una adhesión popular, luego del autogolpe del 05 de abril de 1992 y su compromiso de restaurar la institucionalidad democrática en la Conferencia de la OEA en las Bahamas en el mismo año, obtener una mayoría cómoda en el Congreso Constituyente Democrático que le permitió elaborar una nueva Carta Política con la cual se convalida, y legítima en la máxima normativa, todo el proceso de reformas de orientación neoliberal aplicadas desde el 08 de agosto de 1990.

Agustín Haya de La Torre, afirma que “Alberto Fujimori logró su reelección –1995- en base a una inversión extraordinaria en obras de infraestructura, que llegó a ser más alta desde 1970. Para ello, Michel Candessus le autorizó un flujo de créditos y gastos por tres mil millones de dólares. Por sexto año consecutivo el país acumula un déficit significativo en su balanza en cuenta corriente, que en 1995 tuvo un saldo en contra de 2, 700 millones de dólares, y para 1996 se calcula en 3, 500 millones de dólares, lo que significa el 8% del PBI.

El crecimiento anual que se tuvo en 1994, censado por el PBI marcó 12.8%. Se redujo al 6% en 1995. En materia de deuda externa, cuando Alberto Fujimori asumió el poder en 1990, esta se encontraba en 19, 164 millones de dólares. A mediados de 1996, el Banco Central de Reserva reconoce una deuda total de 32, 061 millones de dólares, más de 6 veces nuestras exportaciones”⁸⁰

Es necesario considerar, aunque sea de modo sumario, las características de las tendencias de la evolución de la economía mundial, en los años 90, y para ello resulta importante el trabajo de análisis efectuado por la Economista Miren Etxezarreta:⁸¹

⁸⁰ Haya De La Torre, Agustín. “La respuesta al dogma neoliberal”, en América Latina y la Economía Mundial: Los Retos del Desarrollo Económico en el próximo siglo, Ed. Derrama Magisterial, Lima, 1996, págs. 13-26.

⁸¹ Etxezarreta, Miren. “Evolución reciente de la Economía Mundial” en América Latina y la Economía Mundial: Los retos del desarrollo económico en el próximo siglo”, ob. citada, págs. 35-108.

2.2.2. EL DESARROLLO INDUSTRIAL PERUANO Y LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR INFORMAL URBANO EN LIMA

Breve Sumario Histórico

En el Período Prehispánico, durante la época incaica, la actividad económica fundamental era la agricultura; la actividad minera fue secundaria y tuvo un carácter sagrado y utilitario; y, la actividad artesanal estuvo muy especializada y extendida según Emilio Romero en su "Historia Económica del Perú", y los nativos según el Cronista Cieza de León, usaban prendas textiles de algodón.

En el Período Colonial, fue la minería del oro y la plata, la actividad económica principal por la práctica mercantilista de España, el latifundo produjo alimentos cultivo de la caña y fibras para consumo local, y las "encomiendas" o la "hacienda" aprovisionaban indígenas masivos a través de la "mita".

En los siglos XVI y XVII, el tráfico con España a través del Istmo de Panamá y las Ferias de Portobelo y Cartagena, impulsaron el comercio. La única industria permitida fueron los "obrajes" y "chorrillos" donde hubieron " productores de tejidos, paños, lienzos y bayetas para consumo local, con remanente para la Corona. España que prohibió las actividades industriales e impuso a las colonias ser sus exclusivos compradores y ella su única vendedora. Esta situación favoreció el contrabando, así como su tenaz competencia con el surgiente capitalismo inglés.⁸²

En el Período Republicano, la gran propiedad de la Aristocracia o latifundio concentra el 77.35 de la renta total. En cuanto a la actividad ocupacional, los oficios y gremios tuvieron una acumulación menor a la de los comerciantes, que importaban principalmente de Inglaterra, y en 1840 los artículos textiles alcanzaron el 93%, siendo en su mayoría extranjeros los intermediarios; continuó la exportación de minerales y lana, y la moratoria de la deuda externa con Inglaterra.

Las riquezas naturales del guano y salitre de propiedad del Estado, cuya demanda creciente por las economías europeas en auge industrial, constituyeron el principal ingreso del Fisco, pero condicionados en las exigencias para su beneficio mayor de los acreedores consignatarios e intermediarios ingleses, configuraron la formación de una economía primario-exportadora.

En cuanto a la deuda interna acumulada desde el año 1823 por préstamos de dinero o suministros de parte de los que contribuyeron a la emancipación, fue atendida por la Ley de Consolidación dada el 27 de octubre de 1847, que tuvo como intención incentivar y reactivar la actividad agrícola y minera, permitió el surgimiento de una burguesía nacional financiera y comercial, pero que utilizó dicho excedente y con la década de 1860-70 tuvieron⁸³ su participación en la Fundación de los primeros Bancos en el Perú.

⁸² Uculmana Suárez, Peter. "Nueva Ley General de Industria". Ed. Científica SIU, Lima, 1982, págs. 11-13.

⁸³ Gavannin T. Osvaldo. "Estilos de desarrollo y realidad nacional", Ed. CONCYTEC, Lima, 1989, págs. 18-40.

En cuanto a la mano de obra para la agricultura y la extracción del fertilizante, se dictó en el Primer Gobierno de Castilla el 17-11-1849 la Ley de inmigración de culíes chinos y en diciembre de 1854 la Ley que liberaba esclavos.

Los gremios, en 1838, son 11, que agrupan 548 miembros; las primeras fábricas, entre 1845 y 1848, dentro del contexto de la Primera Revolución Industrial, suman 11 orientadas al mercado urbano y a la producción de bienes finales, tales como textiles, debidas, alimentos, tabaco, siendo sus iniciadores nacionales cinco (Vda. de Santiago e hijos; Herce, Cajigao y Casanova); otros inmigrantes de Italia (Mesel, Rómulo Varese, Juan Carbone, A. Ambrosini); de Suiza (Curlizza Maurer); España (Peral S.A.); Francia (Maurice Labrousse); Alemania (Schroder y Cía Kieffer A.); Suecia (Nicolás Malaborg); EE.UU. (Backus y Jhonston).

Entre 1840 y 1896 han surgido 100 industrias, pequeñas y medianas: Welsch y Co. (relojería, 1858); Arturo Field (galletas, etc, 1864); Rosello y Co. (Mosaicos, 1870); Backus y Jhonston (cerveza, 1878); Crevani y Cía. (sombrería, 1878); Lavaggi (fideos, 1881); Ferrand Hnos. (hierro enlozado, importadores, 1883); Oeschle (comercio, 1888).

Entre 1896 y 1914, se registraron 224 fábricas instaladas dentro del contexto de la Segunda Revolución Industrial, siendo sus ramas: bebidas (82), sustancias y productos químicos (47), tabaco (26), alimentos (22), textiles (19), y por el tema de esta tesis, de las textiles mencionamos a Santa Catalina (1889), Uriarte (1870), Inca Cotton Ltda. (1903), La Victoria (1889), San Jacinto (1896), El Progreso (1900).

A continuación, se detallan en un cuadro, de algunas principales fábricas textiles entre 1870 y 1915, su capital y accionistas, observándose que la Inca Cotton Mill Co. Ltda. y Vitarte, tienen como Accionistas la Grace, mientras que el Progreso tiene como accionista a la Duncan Fox, lo que evidencia la participación en este período de algunos importadores-exportadores en la actividad industrial.⁸⁴

⁸⁴ Gavagnini T., Osvaldo. Ob. citada, págs. 113; 132-140.

Año	Nombre	Capital	Accionistas
1870	Vitarte (luego Vitarte Cotton Mill Company)	150.000.00 Lp	W.R. Grace; en el año 1917 "The Peruvian Cotton Manufacturing Company Limited, cedió su activo y pasivo a Vitarte Cotton Mill Company"
1889	Santa Catalina	300.000.00	Hasta el año 1903 giró bajo la razón social de Cía. Industrial Santa Catalina; en 1903 se constituyó así: Mariano Ignacio Prado y Ugarteche en nombre de la Cía. Industrial Santa Catalina, Ltda. Juan Francisco Raffo por sí mismo y por la firma Raffo, Yuerchi y Cía. Leopoldo Bracale, Bartolomé Boggio y Julio Yuerchi.
1896	San Jacinto	60.000.00	Gio Batta Isola, Santiago Gerbolini, Luis Rivarola y Benito Baglieto.
1898	Fábrica de Tejidos de Lana Marangani	50.000.00	Sr. Pablo Mejía
1899	La Victoria	200.000.00	José Pardo, Ernesto F. Ayulo, Eulogio Delgado, Benito Debernardi, José de la Casa, Germán Loredó, Domingo Olavegoya, Santiago Orezzaoli, Nicolás Orezzaoli, Lorenzo Perfumo, Antonio Rezza, Sigmundo Jacoboy & Cía. y Enrique Fachia.
1900	El Progreso	35.000.00	Duncan Fox
1903	Inca Cotton Mill Co. Ltda.	200.000.00	Luis Pardo, por la Fáb. La Victoria, Davis Stewart Yglehast gerente de la casa W.R. Grace & Cía. A nombre de The Peruvian Cotton Manufacturing Company y los Sres. Grace Brother & Cía Limited.
1914	La Unión		
1915	El Pacífico	180.000.00	

Entre 1915 y 1927, se fundaron 188 fábricas; de las cuales, bebidas (62), químicos (37), hilado y tejido (12) y alimentos (21) son el 76% del total.

En relación a las importaciones británicas en este período, se registró una tendencia a la disminución, pasando del 60% del total de importaciones al 50%, debido al rápido crecimiento de la industria textil peruana, donde la Peruvian Cotton M. de capitales ingleses, jugó un importante rol.

Julio Revilla, en un trabajo de investigación al respecto de dicho período refiere ⁸⁵ que "para el crecimiento, según la información disponible se utilizan indicadores como cantidad producida de manufacturas sea en valores o en unidades físicas, cantidad de trabajadores, en las siguientes ramas:

- a) Industria Textil Algodonera.

En 1880, existía sólo una fábrica textil, la Peruvian Cotton M. de Vitarte; en 1906, 6

⁸⁵ Revilla, Julio. Industrialización Temprana y Lucha Ideológica en el Perú", en Revista Estudios Andinos, 17-18, Ed. Grafital SCRI, Lima, 1981, pág. 3-16.

fábricas en Lima y 1 en Ica. En 1891, la producción alcanzó 1.5 millones de yardas; en 1908 era de 25 millones y en 1918 llegó a 32 millones de yardas.

En 1905, el capital invertido era estimado en 4.300, 000 y como con 1, 100 trabajadores.

b) Industria Textil Lanera.

Su materia prima principal fue la lana de alpaca, en 600 toneladas en 1905 y contó con 500 obreros, y la fábrica más importante fue la de “Santa Catalina”, cuyo primer propietario fue Mario Ignacio Prado; en 1903 se transformó en Sociedad Anónima con aporte monetario de inmigrantes italianos.

En el contexto de la Primera Guerra Mundial 1914-1919, Víctor A. Madueño ha efectuado un diagnóstico en base a estudios de Thorp y Bertharm⁸⁶, resaltando que dicha conflagración forzó a los hacendados algodoneros a modernizar equipos, la eficiencia capitalista y ampliar capacidad instalada por las exigencias del mercado; y las empresas inglesas Duncan Fox y Graham que tuvieron una producción monopólica comercial, a partir de la segunda década del siglo XX, participaron directamente en la manufactura textil. El número de fábricas de la rama textil y, ropa en 1905 eran 25 y en 1918 ascendieron a 30 y en cuanto al número de trabajadores empleados en tejidos de algodón en 1905 fue de 1, 000 con respecto a 1918 que fueron 3, 100 y en tejidos de lana en 1905 fueron 600 y en 1918 a 791.

Producción Nacional de Textiles de Algodón 1891-1908 (En millones de yardas)

Año	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1891	1.5	28.5	30	--	5
1898	8.0	31.2	39.2	--	20
1901	15.0	29.3	44.3	1.2	34
1902	18.0	27.4	45.4	1.2	40
1903	20.0	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.
1904	23.5	30.9	54.4	2.4	43
1905	25.0	31.9	56.9	1.9	44
1906	22.0	30.4	52.4	1.8	42
1907	21.5	31.6	53.1	1.1	40
1908	25.0	27.8	52.8	1.1	47

Fuente: BERTRAM, Geoffry y THORP, Rosemary. “Perú 1890-1977”. *Growth and policy in an open economy*”.

(1) Producción Nacional

(2) Importaciones

(3) Consumo Nacional

⁸⁶ Madueño, Víctor. La 15.0 Primera Guerra Mundial y el Desarrollo Industrial del Perú en E..... Andinos, ob. citada, p1904ágs. 4118.0-53.

(4) Exportaciones

(5) Producción Nacional como porcentaje del Consumo

Fábricas de Tejidos de Lana Fundadas hasta 1918

Fábrica	Año de Fundación	Capital en 1918 (Lp)	Lugar
Santa Catalina	1889	300, 000	Lima
El Pacífico	1918	60, 000	Lima
Lucre	1861	30, 000	Cusco
Maranganí	1895	9, 000	Cusco
Urcos	190	25, 000	Cusco

Fuente: JIMENEZ, Carlos P. "Estadística Industrial del Perú".

La industria textil cobró importancia tanto por la fabricación de tejidos de algodón como por la fabricación de tejidos de lana que denotaron un regular impulso. Su existencia se remonta a mediados del siglo pasado tomando mayor importancia a fines del siglo XIX. Las cifras disponibles para esta rama se presentan seguidamente.

Fábricas de Tejidos de Algodón y Número de Telares en Lima, Empleo y Propietarios (1906 y 1918)

Fábricas	Propietario	Nº de telares		Empleo
		1906	1918	1918
Vitarte	Vitarte Cotton Mill	300	730	545
La Victoria	Familia Pardo	350	400	301
El Inca	(Inca Cotton Mill)	300	850	830
Progreso	(Fábrica de Tejidos El Progreso Ltda.)	n.d.	n.d.	n.d.
San Jacinto	Gío Bata Isola	140	346	547
La Unión	(Fábrica de Tejidos La Unión)	n.d.	104	138
La Bellota	(Américo Antola)	n.d.	n.d.	51
TOTAL		1, 090	2, 430	2, 412

Fuente: Ernesto Yepes: "1820-1920: Un siglo de desarrollo capitalista en el Perú".

Las fábricas "Vitarte" y "El Inca" pertenecían a la casa W.R. Grace, el "Progreso" y "La Unión" eran propiedad de la casa Duncan Fox. Estas casas comercializadoras fueron las más importantes en el comercio de los tejidos de algodón, y es preciso indicar que éstas pertenecían al capital extranjero. La presencia del capital foráneo se hizo notoria en la participación en el total de fábricas ya que en 1918 el capital total de esta rama alcanzaba Lp. 984, 500, siendo el capital aportado por las casas extranjeras de Lp. 506, 000 (que equivalen al 51.45%), monto perteneciente a las 4 fábricas arriba mencionadas.

La situación de la otra rama de la industria textil, es decir la de tejidos de lana, era el siguiente en 1905 y 1918:

Fábricas de Tejidos de Lana en Lima Capital, Empleo y Propietarios (1905 y 1918)

Fábricas	Propietario	Capital (Lp.)		Empleo
		1918	1905	1918
Manufacturas de Tejidos de Lana del Pacífico	Boggio, Prado y Peña	300, 000	300	230
Fábrica Nacional de Tejidos Santa Catalina	Reisser y Curioni	60, 000	n.d.	140
TOTAL		360, 000	300	370

Fuente: Ernesto Yepes. *Op., cit.*

Vale la pena aclarar que fue en Lima donde se recibió el mayor impulso a estos establecimientos. En 1918 el capital total de estas fábricas asentadas en Lima alcanzaba al cifra de Lp. 360, 000 (equivalente al 84.7%), el resto correspondía a fábricas instaladas en otros centros del país como el Cusco. En este caso si bien no se excluyó la participación del capital extranjero, fue menos notoria que en la rama de tejidos de algodón.

Del breve análisis de la rama textil, se podrá inferir que ella no presentó cambios sustantivos en su producción; la participación del capital extranjero es notoria en la rama de tejidos de algodón denotando la débil presencia del capital nacional. Asimismo, siendo esta industria la más desarrollada del país sólo satisfizo parte de la demanda nacional, cubriéndose el resto con la importación de lanas inglesas.

En el período de 1915 y 1927 sólo EE.UU. significa el 62% entre otros 6 países con el 53% de todos los productos importados, evidenciándose el rol hegemónico de EE.UU. en nuestra economía.

La crisis de 1929 indujo el modelo de “sustitución de importaciones por el cual un país produce total o parcialmente el bien que antes importaba y como antecedente en Junio de 1940 se dictó la Ley 9140 por la cual se faculta al Poder Ejecutivo a celebrar contratos basados en exoneración de impuestos con el objeto de proteger y estimular la industrialización; pero este proceso se sujetaba a las características tradicionales del modelo primario exportador que permitieron las actividades industriales como actividades suplementarias, fragmentarias de los hacendados azucareros, algodoneros, los barones de la harina de pescado o de las sociedades mineras; suministrándole insumos cuyos límites fueron fijado por los jefes de grupos familiares propietarios de gran parte de las tierras cultivables de la costa, calificados como la oligarquía peruana. Tales como las familias Aspíllaga e Izaga en la industria azucarera o los Mujica o Calixto Romero en la industria algodonera, relacionados con el capital extranjero, como el caso de la Compañía Grace, y según análisis de Carlos Malpica y Jorge Bravo Bresani⁸⁷ dichos grupos familiares se ramificaron en sectores de bienes raíces, industria manufacturera y pesada, harina de pescado, minería, banca, seguros, comercio, construcción e inmobiliaria urbana e industrial.

⁸⁷ Malpica, Carlos. “Los Dueños del Perú”, Ed. Mondoa, Lima, 1963, donde refiere que siguió el esquema de Carlos Bravo Bresani sobre los “grupos de poder económico del Perú” en su libro “Gran Empresa, Pequeña Nación”.

Autores como Ferner Anthony ⁸⁸ afirma que, “sin embargo, a partir de 1940, la industrialización creció más rápidamente, basándose en datos del Banco Central de Reserva, y que a fines del 50, la producción industrial superó a la agricultura en cuanto a proporciones del Producto Nacional Bruto.

Las industrias continuaron siendo abastecedoras de los insumos requeridos por las firmas exportadoras constituidas principalmente por capitales extranjeros, subsidiarias de la Cerro de Pasco Corp. Y la Grace & Co., el grupo “Capsa-Pacocha” conectada a Lever Brothers, y otro Grupo por las familias nacionales, Prado, Wiesse, Aguirre Ugarte, Raffo, Ferreyros-Pizo Patrón-Beltrán, Lercari-Lanatta – Bentín – Mujica – Aspíllaga – Anderson, los cuales tuvieron inversiones en diversos sectores económicos; los Prado, Beltrán y Lescari las tuvieron en industria textil, haciendas algodoneras y haciendas con ganado lanar, como miembros prominentes de la Sociedad Nacional Agraria (SNA) pero en un grado de interconexión no tan alto”.

En cuanto a las importaciones en el período 1950-58, sobresalen los productos alimenticios, productos intermedios para la industria y bienes de capital para la industria favorecidas por una política de incentivación a la inversión extranjera contenida en el Código de Minería de 1950. ⁸⁹

El Período 1958-1968

En 1959, se promulga la Ley N° 13270 –Ley de Promoción Industrial, dicha ley va a favorecer de manera efectiva el desarrollo industrial, ya que permitió dotar al sector, de instituciones modernas, ya desarrolladas en otros países por la legislación industrial internacional sentando las bases jurídicas que no existían hasta entonces.

Tiene aportes definitivos en materias que han sido incorporadas por todas las leyes posteriores, tales como el Régimen de la Propiedad Industrial. El título Sexto de la Ley N° 13270 sistematiza el Registro de la Propiedad Industrial, las patentes de invención, diseños y modelos industriales, marcas de fábrica y de servicios. Regula el procedimiento contencioso administrativo en materia de propiedad industrial.

La ley estableció mecanismos de financiamiento industrial por intermedio del Banco Industrial del Perú y sistemas de garantías como la Prenda Industrial. Estableció medidas para favorecer la calidad de los productos industriales mediante el establecimiento de normas técnicas industriales, para lo cual creó el Instituto de Normas Técnicas Industriales y Certificación y el Instituto Nacional de Promoción Industrial como ente técnico de la promoción industrial.

La ley proveyó las normas para la organización de la estadística industrial y determinó los organismos administrativos en materia industrial.

Incorpora normas sobre entrenamiento y capacitación laboral, lo que permitiría más tarde crear el SENATI (Servicio Nacional de Aprendizaje y Trabajo Industrial).

El sistema de promoción consistía en otorgar beneficios tributarios y facilidades

⁸⁸ Ferner, Anthony. “Clase Dominante y Desarrollo Industrial”, en Estudios Andinos, ob. citada, págs. 75-83.

⁸⁹ .Gavagnini T., Osvaldo. Ob. citada, págs. 158-159.

crediticias a las empresas que elaborasen “artículos básicos” calificándose como tal un artículo considerado primordial para el desarrollo de ciertas actividades económicas y que en su elaboración utilizara preponderantemente recursos nacionales⁹⁰, pues exoneraba de derechos de importación a los elementos utilizados en la producción y a los bienes intermedios, al mismo tiempo que disponía incentivos tributarios para las inversiones, y en una creciente protección efectiva frente a las importaciones al otorgar sustanciales rebajas a las tarifas entonces vigentes, posteriormente los derechos arancelarios fueron elevados en 1958 y luego en 1964 y 1967, principalmente para los bienes de consumo, lo que hizo más atractiva la inversión industrial, al elevar su rentabilidad.

En la dinámica productiva, se caracteriza fundamentalmente por el rápido desarrollo de la industria de ensamble y/o utilización de componentes importados con mínima integración nacional que reemplazan a los productos anteriormente importados, llegaron al Perú las firmas Volkswagen, Chrysler, Philips, Ciba, Hoechst, Nestlé, Unilever Procter y Gamble, Preilly y Singer. Crece también intensamente la industria química, petroquímica de metales y del cemento; la industria tradicional, en tanto acompaña el crecimiento de estos sectores como producto de la expansión del mercado de bienes de consumo no duradero, determinado por la demanda, y la actividad de textiles y confecciones logra mantener su aprovisionamiento relativo en el mercado interno.⁹¹ Peter Uculmana refiere que el Primer Gobierno de Belaúnde sólo complementó la legislación existente, legislando sobre Parques Industriales, intentando una débil descentralización industrial con régimen tributaria para la selva.

En el Período 1968-1975

El gobierno militar en su primera fase (1968-1975) continuó en las políticas de fomento al desarrollo industrial bajo su forma sustitutiva, utilizando los clásicos instrumentos de la CEPAL de promoción industrial en los campos arancelarios, fiscal, crediticio, tecnológico y burocrático administrativo. Por medio de nacionalizaciones, expropiaciones o transferencias a favor del Estado, éste asumió las principales empresas mineras y petroleras, la industria del cemento, del papel y la industria química, las actividades de comercialización en general, bancarias y de seguros.⁹²

Portocarrero y Nunura refieren que dicho Régimen Militar con la Ley General de Industrias (D.L. 18350), “tuvo como finalidad sentar las bases para un “desarrollo industrial permanente y autosostenido”(DIPA; primordial para el desarrollo socioeconómico del país y esencial para garantizar su efectiva independencia económica; y la comunidad industrial constituyó una sorpresa tanto para trabajadores como para la burguesía, reafirmandose así el carácter cesarista de dicho gobierno en su primera fase”.

En cuanto al contenido de dicha Ley, refieren que “la planificación estatal se pone de manifiesto en el establecimiento del sistema de prioridades de la producción industrial, al estratificarse las actividades manufactureras en cuanto prioridades. La primera prioridad

⁹⁰ Oculmana Suárez, Peter. Ob. citada, pág. 19.

⁹¹ Portocarrero Marsh, Felix y Nunura Chully, Juan. “Industria y Crisis.”, Ed. Dosco, Lima, 1984, págs. 49-58.

⁹² Portocarrero M., Félix y Juan Nunura Ch. Ob. citada, pág. 61 y Uculmana, Peter. Ob. cit.

comprende tres tipos de industrias: las industrias básicas, las industrias específicas y las productoras de tecnología. Las primeras son definidas como proveedoras de insumos fundamentales y comprenden la siderurgia, la metalurgia no ferrosa, la química básica, los fertilizantes, el cemento y el papel. Las segundas son definidas como productoras de bienes de capital y otros insumos fundamentales. Las terceras son aquellas productoras de tecnología industrial.

En la segunda prioridad se encuentran las denominadas industrias de apoyo, productoras de bienes esenciales para la población e insumos no fundamentales para la producción. Estas son estratificadas en industrias de apoyo social y en industrias de apoyo productivo. Entre las primeras destacan la industria alimenticia, textil, farmacéutica, transportes, y aquella relativa a la cultura. En las segundas están aquellas productoras de bienes intermedios no esenciales para la actividad productiva en general.

La tercera prioridad comprende aquellas actividades llamadas complementarias, en tanto su producción es considerada como no esencial para el desarrollo social y productivo del país. Finalmente, vienen las actividades no prioritarias, productoras de bienes de consumo de lujo, y que son consideradas supérfluas a las necesidades del país.

La afirmación del Estado en tanto productor directo, está contenida en la legislación de un modo excluyente con respecto al sector privado. Así, la Ley agrupa a las empresas industriales en tres grandes sectores de propiedad: la propiedad estatal, la propiedad privada y la propiedad social. Las industrias básicas están exclusivamente reservadas al Estado. Este podrá también participar solo o asociado en las demás industrias, cuando convenga al desarrollo industrial y autosostenido.

En relación al capital extranjero la política es nacionalista, debiendo velar el Estado por una progresiva transformación de las empresas extranjeras en mixtas o nacionales. Así, en todas las empresas el capital extranjero no debería superar el 49% del capital social de la empresa. Esta política sobre el capital extranjero sería reforzada por la adecuación de la legislación nacional del Acuerdo de Cartagena.

El Estado, a través el Ministerio de Industria y Comercio, ejerce una actividad fiscalizadora genérica sobre la constitución, diversificación, ampliación, fusión y liquidación de las empresas industriales. Asimismo, se crea el Instituto de Investigación Tecnológica, Industrial y de Normas Técnicas ITINTEC cuyo objetivo es coordinar la investigación tecnológica industrial y el desarrollo y aprobación de normas técnicas.

El Plan de Desarrollo Industrial 1971-1975: Metas y Resultados

La Manufactura y la Economía:

Tanto el producto global como el manufacturero crecieron a tasas ligeramente inferiores a las planificadas.

a) Las Metas y Resultados Intrasectoriales de Crecimiento:

El sector intermedio sólo llegó a cumplir el 50% de la meta. Solo las industrias del cuero y de minerales no metálicos lograron superar la meta, en tanto que las demás ramas crecieron a tasas inferiores a los previstos.

En bienes de capital, las ramas de productos metálicos y de maquinarias no alcanzaron las metas proyectadas. Las ramas de ensamble automotriz y de electrodomésticos superaron las suyas, estimulado por la política económica.

En Las ramas de textiles y alimentos se cumplió parcialmente, al superar la industria textil la meta establecida.

b) La Política Financiera y Crediticia

Estuvo dirigida a otorgar a través del Banco Industrial, créditos preferenciales en función de las prioridades industriales. Debían financiar la adquisición de bienes de capital y otorgar facilidades para la constitución del capital de trabajo. Se obligaba a los bancos comerciales a otorgar a los sectores productivos prioritarios no menos del 60% del aumento de sus colocaciones.

La manufactura obtenía ya entre un 35% y 39% del total de recursos colocados por la banca comercial de financiamiento de corto plazo del proceso productivo. El financiamiento a largo plazo se realiza fundamentalmente a través de la banca de fomento estatal, la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) y las empresas financieras.

La banca comercial colocó en el sector industrial como principal destino la industria de segunda prioridad que absorbió el 69%, mientras aquellas de primera prioridad recibió un 24%. El 7% restante se distribuyó entre las industrias de tercera prioridad.

Esta distribución expresa la relativa preferencia de ésta por financiar fundamentalmente a la industria privada, que estaba en su mayor parte concentrada en la segunda prioridad. La sistemática reducción de la participación de las industrias de primera prioridad indicaría cómo el financiamiento de estas empresas, en particular las estatales, pasaron a depender crecientemente de otras fuentes.

Los montos globales de crédito regional fueron, sin embargo, muy poco significativos, pues no representaron en el período nunca más del 7% del crédito selectivo total otorgado por la banca comercial.

La aceleración inflacionaria y de tasas de interés crecientemente negativa, trae como resultado una restricción crediticia que llegaría al clímax en el gobierno de la segunda fase, con la conformación de un gigantesco mercado negro financiero.

A partir de 1974 muchas empresas industriales se vieron obligadas a recurrir al mercado crediticio informal y sólo las más grandes obtuvieron acceso al crédito subsidiado.

El financiamiento de Fomento: Fue otorgado a tasas preferenciales por intermedio del Banco Industrial y COFIDE. Duplica su participación a partir de 1972, mientras que, de otro lado, se reduce la participación de las industrias de primera prioridad en el crédito total otorgado por la banca comercial al sector industrial.

El Banco Industrial. Los créditos aprobados en el período 1972-1975 se destina un 40% para el capital de trabajo, un 34% para la adquisición de activos fijos y el 26% restante a créditos de exportación.

A partir de 1974 las tasas de interés se tornan negativas, que se subsidia a ritmos

crecientes a la manufactura.

c) La Política de Precios: El Sistema de Fiscalización y Control:

Mediante el D.L. 19978:

En el sector manufacturero quedaron sujetos a control y fiscalización a partir de 1973 una lista de productos cuya participación en el valor bruto de la producción manufacturera era de aproximadamente 30% y el 70% restante quedaron libres de control.

d) La Política de Protección

Estableció el Registro Nacional de Manufacturas (RNM), en el que se inscribieron los artículos manufacturados en el país a los que se brindó protección total.

La política de protección era simple; se prohibía la importación de productos competitivos con los nacionales.

e) La Política de Descentralización

En 1971 se promulga un nuevo decreto, N° 18971, que armonizaba en un cuerpo único las distintas disposiciones sobre la descentralización industrial:

- A la importación de bienes de capital e insumos: Variaban desde un pago efectivo del 5% del arancel para la importación de bienes de capital de las industrias de primera prioridad, hasta un pago del 75% del arancel para la importación de insumos de las industrias no prioritarias.
- A la reinversión de utilidades: Se establecía que las empresas de primera, segunda y tercera prioridad podrían reinvertir el 99%, 85% y 75% de su renta libre de impuestos.

f) La Política de Promoción de Exportaciones No Tradicionales: La Exportación de Manufacturas

Recogió el régimen de promoción establecido en el país en 1968, consistente en el otorgamiento del Certificado de Reintegro Tributario (Certex) que devolvía al exportador no tradicional el 15% del valor FOB de la exportación.

Otras características del período 1970-1975

En un estudio de Fernando Gonzales Vigil ⁹³ del período 1971-75 sobre la participación de las empresas transnacionales en el capital social de la producción fabril, establece que el capital extranjero y transnacional ha sido hegemónico en la mayoría de las agrupaciones industriales, pese a la acción del estado en la propiedad; y en 1975 el predominio de la empresa privada nacional sólo se da en textiles y en cierto grado en bebidas y alimentos; y en algunas ramas industriales se efectuó un grado de concentración, con control oligopólico de los mercados.

Para Laura Guasti “las compañías internacionales frente a la política industrial del Gobierno Militar en el período 1968-1976, aceptaron la participación estatal o la participación mixta, pero efectuaron una acción de control y restricción de sus inversiones

⁹³ Gonzales Vigil, Fernando. “Capital Extranjero y Transnacionales en la Industria Nacional”, Ed. Horizonte, Lima, 1982, págs. 192-261.

a niveles bajos o negativos y limitaron reinversiones en las plantas y stocks existentes, y esta respuesta fue la causa principal del bajo nivel de desarrollo industrial que se dictó durante el período que el gobierno buscaba una rápida industrialización”.

Por ello, el “gobierno requirió de una financiación internacional bastante elevada para estimular el desarrollo industrial y evitar el deterioro en la balanza de pagos, para compensar el efecto de los S/. 7, 500 millones en importaciones que requería el Plan de Desarrollo del quinquenio 1971-1975; y obtuvieron \$1, 800 millones por medio de créditos y préstamos internacionales, incrementando la deuda externa; y como intermediario dirigió la mayor parte del capital adquirido hacia las áreas prioritarias de producción; y las compañías extractivas extranjeras norteamericanas expropiadas, le obligaron a pagar compensaciones por presión de la banca internacional. Así, en 1976, las empresas estatales ya constituían el 52% del valor agregado de la producción dentro de los principales sectores de la economía y más de un cuarto de toda la producción interna; era responsable de nueve décimos de las exportaciones, la mitad de las importaciones y más de la mitad de las inversiones”, y “producto de la crisis de 1975 por el alto déficit de la balanza de pagos, inflación y recesión, el gobierno obtuvo de un consorcio de bancos internacionales un nuevo préstamo de \$ 240 millones de dólares como alivio, pero condicionados a compensar a la empresa Marcona Mining por las minas de hierro expropiados con \$ 68 millones que provendrían de dicho prestamos, y efectuar cambios en la política económica; devaluación de la moneda, reducción de la actividad empresarial del Estado, apoyar la liberalización de las inversiones de las compañías internacionales en el Perú y el Grupo Andino; y cambios en la Ley de Comunidad Industrial; esto implica que la banca internacional apoya el crecimiento económico siempre que beneficie el crecimiento de las empresas internacionales.”⁹⁴

Período 1976-80

En cuanto a este período, los citados autores, Portocarrero y Nunura, refieren que⁹⁵ :

“El Régimen de Morales Bermúdez acaba estableciendo una sólida alianza en lo económico con la burguesía nacional, reprimiendo la insurgencia popular y sólo a partir de 1978, cuando la situación era ya económica insostenible, se adoptan medidas coherentes con la gravedad de la situación.

Destacan la modificación de la comunidad laboral, la nueva ley de estabilidad laboral, la nueva política de fomento a las exportaciones y modificaciones menores a los incentivos otorgados por la ley de industrias.

a) La pequeña Empresa

Fue promulgada en 1976, se establece que toda empresa industrial con menos de 590 sueldos mínimos vitales anuales es considerada pequeña empresa.

La participación de los trabajadores en la renta proviene de la distribución del 25% de

⁹⁴ Guasti, Laura. Industrialización y Revolución en el Perú: 1968-1976”, en Revista Estudios Andinos N° 17-18, Ed. Universidad del Pacífico, Lima, 1981, págs. 103-137.

⁹⁵ Portocarrero M., Félix y Nunura Ch. Juan. Ob. citada, págs. 104 y sgtes.

la renta neta anual para aquellas que tienen utilidades.

La ley establece también un impuesto único de la pequeña empresa, en sustitución del impuesto único a las remuneraciones personales, del impuesto al valor del patrimonio empresarial y de las aportaciones al seguro social y al sistema nacional de pensiones.

b) Las modificaciones al régimen de los incentivos

b.1. A los incentivos tributarios

A la importación de bienes de Capital e Insumos

Se elevaron los porcentajes del arancel que las empresas tenían que pagar por la importaciones de bienes de capital e insumos.

b.2. A la reinversión

Se autoriza a la reinversión en capital de trabajo, lo que no procedía anteriormente.

b.3. A los incentivos crediticios

Se introdujo una nueva clasificación de préstamos en función de la mayor o menor cuantía de éstos con tasas de intereses diferenciales.

b.4. A los incentivos por descentralización

Se elevaron los porcentajes del arancel que las empresas descentralizadas debían pagar.

En 1979 en que se abandona el Registro Nacional de Manufacturas, siendo reemplazado por una lista de productos temporalmente prohibidos, que en término de dos años serían gradualmente liberados.

c) La promoción de exportaciones no tradicionales

En 1976 se establecen nuevos criterios para otorgar el CERTEX.

En 1978 se promulga una nueva ley de exportaciones no tradicionales, el Decreto Ley N° 22342 del 21-11-78, mediante la cual se regula la duración de los incentivos anteriormente concedidos. De otro lado, la exportación no tradicional permanecía total y automáticamente exonerada por 10 años de derechos aduaneros e impuestos a la exportación de bienes y servicios. Se otorgaban incentivos tributarios a la instalación y funcionamiento de empresas industriales, volumen de exportación equivalente al 40% del valor de su producto anual, consistían en: a) aplicar el porcentaje de reinversión libre de impuestos a la renta correspondiente; b) y una bonificación del 50% a los porcentajes vigentes de depreciación; c) exoneración del impuesto a la capitalización; d) exoneración del impuesto al registro público; e) suspensión del pago de derechos arancelarios por la importación de bienes de capital por un plazo máximo de 5 años; f) las empresas de ENT tenían la libertad de contratar mano de obra eventual para atender las operaciones de exportaciones, quedando exoneradas del tope del 10% de trabajadores eventuales.

Finalmente fueron creados los consorcios de exportación, a las que se otorga un CERTEX adicional del 1% y la exoneración de los impuestos de registro y alcabala. La ley creó también el Fondo de Promoción de Exportaciones no Tradicionales (FOPEX), cuya función consistía en brindar servicios (de apertura de mercados, de información) a las empresas exportadoras y desarrollar actividades de promoción a las exportaciones. Los

recursos provenían de una deducción del 2% del valor de los CERTEX otorgados”.

Otras características del período 1976-80

La crisis afectó en primer lugar a la producción de la industria de bienes de consumo duradero y de capital. La reducción de los ingresos de los asalariados determinó una mayor concentración del gasto en bienes y servicios esenciales.

En 1977 y 1978 las industrias productoras de bienes de consumo no duradero disminuyeron en 8.5% y 4.4% sus volúmenes de producción.

En general, es nítida la diferencia entre las industrias cuya única base de sustentación la constituye el mercado interno, fuertemente deprimido y aquellas que combinan su presencia en dicho mercado con la exportación. Los casos de las industrias de hilado, tejidos y acabados, y conservas de pescado ejemplos de este fenómeno.

Considerando el período 76-78, el empleo industrial disminuyó a una tasa media anual de 0.7%.

La productividad del trabajo disminuyó entre 1976 y 1978 a una tasa media anual del 3%.

En 1978 el coeficiente de inversión producto no llegaba al 12%.

Los sectores industriales cuyo coeficiente de inversión bajó más significativamente fueron los textiles, y en particular en las dos últimas.

El financiamiento del sector industrial se contrajo a partir de 1976.

La banca comercial siguió otorgando el 86% de los recursos, mientras que el Banco Industrial, COFIDE y las empresas financieras el 14% restante. COFIDE casi duplicó su participación en el suministro, en tanto que la participación del Banco Industrial disminuyó en el período 76-79 a un 5.4%, frente al 8.3% del período 72-75.

De otro lado, las industrias más solventes y mejor ligadas al capital bancario tuvieron acceso al crédito institucional, en cambio muchas empresas se vieron obligadas a recurrir al mercado informal.

En síntesis, la crisis marcó el fin de dos décadas de crecimiento industrial ininterrumpidos a la vez que la inviabilidad del modelo de acumulación fundamentalmente basado en la sustitución de importaciones.

Finalmente, Peter Uculmana es categórico en su evaluación ⁹⁶ “El Estado pasó a subsidiar el tipo de empresa a la cual atribuía el mayor crecimiento: la empresa autogestionaria. A ella se le brindó los mayores privilegios; pero la carencia de una real motivación ideológica y la escasa adhesión de los presuntos trabajadores autogestionarios hizo previsible el fracaso de dicho experimento, que sólo podía subsistir mediante la permanente inyección de capitales por parte del Gobierno.

La pregonada revolución careció de equipos y de fe por ello le fue muy fácil caer en los vicios tradicionales de la República. La industria y los servicios en poder del Estado se caracterizaron por el burocratismo, y el caso control existente favoreció el derroche,

⁹⁶ Uculmana Peter, ob. citada, págs. 20 y 21.

ampliándose el campo de la corrupción administrativa.

El experimento estatista ocasionó un estado sobredimensionado sin la capacidad de gerencia para conseguir empresas eficientes y sin los recursos económicos que asegurasen su sostenimiento; comprometió finalmente el fracaso de toda la economía.”

Período 1980-1985 o Segundo Gobierno del Arquitecto Fernando Belaúnde Terry

Consideramos al respecto el análisis de Carlos Malpica Santisteban ⁹⁷ : “a partir del 28 de julio de 1980, el gobierno de Fernando Belaúnde Terry intenta aplicar un nuevo modelo de política económica bajo la influencia de las ideas neoliberales de Friedman, Von Hayek”. Cinco años de gobierno belaudista demostraron su total fracaso, pues el Perú ingresó a una de las más hondas crisis de su historia republicana: brusco descenso del industriales); devaluación monetaria sin comparación hasta entonces: de un tipo de Producto Bruto Interno (-12% en 1983 y una cifra aún mayor en las actividades cambio de 280 soles por dólar pasamos a 12, 000 esto es, cuarenta veces más; inflación sin precedentes: 126% durante 1983; déficit fiscal de 10% en el año 1984; entre desempleados y subempleados representaban un 60% de la población económicamente activa; niveles alimenticios e hambre para las mayorías, etc. Caos, desorden e inmoralidad en todos los niveles de la administración pública.

En lo que respecta a los grupos de poder, hizo todo lo posible para que se produjeran un retroceso histórico y para conseguir que el poder económico retornase a los antiguos “Dueños del Perú”.

Entre los actos antinacionales del segundo gobierno de Belaúnde, citaré los siguientes:

1. La modificación de la legislación respecto a la exploración y explotación del petróleo, otorgando a las transnacionales contratistas Occidental Petroleum, Belco Petroleum y Bidas, ventajas tributarias adicionales a las establecidas en sus contratos renegociados al finalizar el gobierno militar, se concretó mediante la Ley N° 23231.

Al finalizar el gobierno se comprobó que Oxy y Belco, en vez de utilizar el crédito tributario en exploración, lo usaron para extraer más rápidamente las reservas conocidas.

2. En el sector minería se dictó una disposición legal prohibiendo al Estado avalar financiamientos para proyectos mineros de las empresas estatales.

3. La eliminación del monopolio en la comercialización de los minerales, por la empresa estatal Minero Perú Comercial.

4. La eliminación del monopolio de la producción y la comercialización del tabaco negro, ejercido por la Empresa Nacional de Tabaco, favoreciendo así la expansión económica y la consolidación de un monopolio privado, perteneciente al grupo español Fierro.

5. Se comprometió con el Fondo Monetario Internacional a desactivar la Empresa Comercializadora del Arroz S.A. (ECASA) y la Empresa Nacional de Comercialización de

⁹⁷ Malpica S., Carlos. “El Poder Económico en el Perú”, Tomo I y II, Ed. Mosca Azul, Lima, 1989, págs. 49 a 54.

Insumos (ENCI).

6. Como consecuencia e la nueva legislación se crearon los bancos nacionales: Latino, Mercantil y Bandesco y se establecieron oficinas de representación y sucursales de los siguientes bancos: Chase Manhattan, The Bank of Tokio, Wells Fargo Bank y Manufacturers Hannover Trust.

7. Las empresas del cemento, pasaron al control de sus antiguos propietarios a quienes se devolvió ilegalmente el 51% del capital social al autorizar a COFIDE la venta de las participaciones estatales en su poder.

8. La remisión de la ley de Acción Empresarial del Estado, en la práctica era la autorización para vender gran parte de las empresas estatales no sólo a la burguesía nacional sino también a las transnacionales.

9. Se transformó a muchas empresas estatales en sociedades anónimas dirigidas por un directorio y una junta de accionistas.

10. La apertura del mercado peruano a la importación de productos siderúrgicos elaborados por Sider-Perú, a través de la reducción de las tasas arancelarias hasta el 5%.

11. Por el Decreto Legislativo N° 002 se autorizó la parcelación de las cooperativas y sociedades agrícolas de interés social (SAIS).

12. En el sector industrial se hizo todo lo posible por destruir la comunidad laboral mediante las modificaciones contenidas en la Ley General de Industrias N° 23407 y normas complementarias, cuya síntesis expone Atilio Gavagnin⁹⁸

“El principal cambio operado es la posibilidad que se da a los trabajadores en la elección del Sistema I o II de participación.

En lo referente a las características básicas de la Ley N° 23407-Ley General de Industrias de este gobierno, el representante de Acción Popular, Peter Uculmana comenta⁹⁹

“1) Es una Ley de aplicación general

Legisla sobre lo esencial del sector industrial, pero no sobre todo el universo industrial. Por ello deberán darse leyes complementarias en cuanto a participación de los trabajadores, fomento a la pequeña industria y ley de fomento a la artesanía.

La ley regula la actividad industrial manufacturera, conceptuando como tal a las actividades comprendidas en la Gran División 3 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de las Naciones Unidas.

Unifica bajo un solo régimen toda la actividad industrial que hasta antes de la vigencia de la Ley se encontraba dispersa en los Ministerios de Salud, de Pesquería, de Agricultura, de Economía, Finanzas y Comercio; y comprende tanto a la actividad privada como a la actividad pública.

⁹⁸ Gavagnin, Atilio. Ob. citada, pág. 186 a 190.

⁹⁹ Uculmana, Peter. Ob. citada, págs. 25 a 27.

2) Fomenta la concertación de los diversos sectores sociales

Reconociendo que la responsabilidad de la política industrial no es de competencia exclusiva del Poder Ejecutivo, sino que atañe a todos los sectores sociales, y fundamentalmente a la fuerza laboral y al sector empresarial, la Ley 23407 crea instituciones en las cuales está representado el sector público, el sector laboral y el empresariado peruano, buscando la concertación en aspectos esenciales de política industrial.

Al más alto nivel se crea el Comité de Fomento Industrial (Art. 6º) como órgano asesor en materia de promoción, regulación y protección de la actividad manufacturera. Dicho Comité podría tener una importancia decisiva si la Ley le hubiera dado facultades para definir y dictar políticas; sin embargo, sólo le atribuye facultades de asesoramiento.

El Comité está conformado por representantes del Sector Laboral, Empresarial y del Sector Público.

Con el mismo carácter de representación integral, se crean las siguientes Comisiones Técnicas:

Comisión de Valoración de Importaciones (Art. 24º)

La cual debe informar con carácter previo ante toda modificación del Arancel de Aduanas.

Comisión de Valoración de Importaciones (Art. 39º)

A la cual se le otorga competencia para conocer y resolver en los casos de importaciones irregulares.

Comisión de Incentivos a la Exportación de Productos Industriales (CIEPI) (Art. 79º)

Esta Comisión debe emitir opinión en la calificación de productos de exportación no tradicional.

En otros organismos vinculados a políticas específicas también se da representación a los sectores pertinentes. En materia de pequeña industria, se crea un Comité de Asesoramiento (Art. 95º), en el cual tienen participación las instituciones representativas de la pequeña industria.

Con respecto a la industria automotriz, se crea la Comisión de Integración Nacional (Art. 116º), la cual se integra con representantes del MITI y de la industria automotriz.

3) Dicta normas de protección a la industria nacional

En este sentido pretende sentar las bases de una política industrial establece rompiendo un proceso pendular que oscila entre otorgar una extremada protección a la industria mediante un mercado cautivo como el caso del D.L. 18350 y el otro extremo de abrir el mercado a la libre competencia eliminando toda protección a la industria, como en el caso del Decreto Supremo N° 210-80-EF.

La Ley adopta una clara definición a favor de la industria nacional, descartando la política liberal de apertura del mercado a la libre competencia y diseñando diversos mecanismos de protección:

1. Plantea una política arancelaria mediante la creación de CONAPA, cuyo objetivo

es garantizar una margen de protección arancelaria a la manufactura nacional.

2. Evita la competencia desleal creando la Comisión de Valoración de Importaciones.

3. Permite concurrir a la industria nacional en condiciones competitivas en licitaciones y concursos de precios, vía agregación al producto importado de los costos reales.

4. Prohíbe la exoneración de impuestos para productos fabricados en el país.

4) Favorece la descentralización

La ley recoge la urgencia nacional de revertir el proceso de aguda centralización en el área metropolitana de Lima y Callao; proceso que a mediano plazo hará antieconómica la instalación industrial en esta área, por el creciente costo de la dotación de los servicios.

Si bien la ley expresamente no señala prioridades como en el caso del Decreto Ley 18350, esta prioridad si está dada por la ubicación de las empresas y el otorgamiento de los incentivos. Para empujar la instalación industrial hacia el interior del país, se otorga el mínimo de incentivos a la empresa ubicada en el área metropolitana, mayores incentivos a las empresas ubicadas fuera de esta área, a las que denomina “descentralizadas” y los máximos incentivos a las empresas ubicadas en la zona de frontera de selva. Es decir, se debilita el centro tradicional de país, incentivando la periferia, que es un área deprimida y despoblada.

¿Por qué se eliminaron íntegramente los incentivos de la zona metropolitana?

A corto plazo, las características de la economía peruana son las de una economía en recesión. Si el sector industrial actual posee capacidad instalada, la reactivación ocurrirá en la industria ya existente. La nueva industria que deberá instalarse en el interior, requiere de una infraestructura que está en ejecución y que igualmente requerirá de un mediano plazo mediante el mejoramiento e incremento de la vialidad, de la infraestructura portuaria y aeroportuaria, y fundamentalmente de la provisión de energía eléctrica y de otros servicios”.

Período 1985-1990: Gobierno de Alan García Pérez del APRA

El Partido APRISTA pugnó duramente más de 60 años en aplicar a nivel de Gobierno su ideario socialdemócrata reformista, contenidos en las obras de su líder y fundador Víctor Raúl Haya De La Torre¹⁰⁰ y con visión contemporánea la expresaba el propio Alan García Pérez en su obra “El Futuro Diferente”¹⁰¹, que generó una gran expectativa en sus militantes y en los sectores históricamente marginados al arribar al poder el 28 de julio de 1985; pero, nuevamente el crítico Carlos Malpica, califica su régimen como “la frustrada experiencia aprista”¹⁰² “en el gobierno del Dr. Alan García se produjeron limitadísimos cambios que afectaron a los “Dueños del Perú”. El más importante fue la declaratoria de nulidad del contrato suscrito entre Petro-Perú y Belco Petroleum

¹⁰⁰ Haya De La Torre, Víctor Raúl. “Ideario Aprista”, Ed. Pueblo Unido, 1945, Lima, págs. 5-10.

¹⁰¹ Pérez García, Alan. “El Futuro Diferente”, Ed. Perú, Lima, 1987.

¹⁰² Malpica S., Carlos. Ob. citada, Tomo I, págs. 54 a 56

Corporation, que significó la expropiación de esta empresa a fines de 1985.

Si bien la característica fundamental de los primeros años del gobierno aprista fue su alianza con los "12 apóstoles", el sector estatal creció no sólo por la rescisión del contrato con Belco y la quiebra del Banco Amazónico, sino también por la creación de Flopesca, en base a la reparación de viejos barcos embargados por el Banco de la Nación y el Banco Industrial del Perú y la adquisición de ocho no menos antiguos barcos holandeses.

A esto se debió sumar la expropiación de hasta el 70% del capital social de los bancos y financieras en poder del sector privado, del 30% de las acciones de los bancos regionales y del 15% de las acciones de las compañías de seguros, decisión aprobada mediante la Ley N° 24723.

Sin embargo, a pesar de los reiterados anuncios al respecto de parte del Presidente Alan García, la ley no se aplicó. Se nombraron siete comisiones interventoras de las casi 30 que debió nominarse. De éstas, cinco ni siquiera tomaron posesión de sus cargos. Una ocupó oficinas en el Banco de Crédito, sin conseguir ejercer su autoridad y la otra permaneció un año en el Banco Wiesse sin que el proceso judicial de expropiación avance y luego fue retirada.

En cuanto al Banco de Crédito, sus accionistas decidieron vender la mayoría de sus participaciones a los trabajadores, en una discutida operación que al comienzo fue calificada de "fraudulenta" por los funcionarios de la Bolsa de Valores de Lima, por los de la Comisión Nacional de Supervisores de Empresas y Valores, por el ministerio de Economía y Finanzas y por el propio Presidente de la República. Para meses después cambiar de opinión y declararla "legal", "patriótica" y "antioligárquica", dictando además un decreto legislativo para consolidarla a través de los que el gobierno denominó banca "autogestionaria".

El resultado final de la banca "autogestionaria" no puede ser más irónico, pues los antiguos accionistas la continúan controlando, tan es así que el presidente ejecutivo es el antiguo ex-administrador de las haciendas de Javier Arribas, que además es primo de los hermanos Romero Seminario."

La política económica de este régimen, basada en los primeros 2 años en no pagar sino con el 10% de los ingresos por exportaciones la deuda externa, rompimiento con los organismos financieros internacionales, dilapidación de las divisas acumuladas en los programas de ajuste por el gobierno militar de Morales Bermudez, para generar una incentivación de la demanda, y el enfrentamiento con los grupos de poder económico a partir de 1987 por la fallida nacionalización de la Banca, que significó que en los 2 últimos años, dicho gobierno fuera incapaz de modificar las condiciones estructurales que impidieron el desarrollo industrial en nuestro país, terminando su mandato en un caótico escenario de desgobierno, hiperinflación, violencia común y terrorismo amenazante del Estado de Derecho, caos, corrupción generalizada, que propiciaron las condiciones suigéneris políticas, de que ante el descalabro electoral del Fredemo de orientación liberal, liderado por Mario Vargas Llosa, la población mayoritaria del país, optó en Abril de 1990 en las elecciones generales políticas, en la desesperada situación de falta de credibilidad de los partidos tradicionales, de elegir a cualquier candidato, incluso sin

programa, tradición o perfil definido, es decir, como lo graficó el periodista José María Salcedo: “si no hubiera existido Fujimori, el pueblo lo habría inventado”¹⁰³; y, le tocó en dichas condiciones a este oscuro, inexperto y bisoño político niseis asumir la conducción del país con tan graves desafíos. En sus dos períodos gubernamentales (1990-1999), con respecto a la situación de la industria, el trabajo de investigación del profesor Félix Jiménez de la Pontificia Universidad Católica “De la industrialización proteccionista, a la desindustrialización liberal” aborda lo acontecido en esta década, en una clara síntesis de dicho trabajo que nos expone Gian Flavio Gerbolini, empresario reconocido del sector industrial de opinión insospechable¹⁰⁴: “Está basada en un riguroso análisis que muestra que la política macroeconómica aplicada a partir de 1990 truncó el progreso del proceso de industrialización.

Evidencia también que la política del fundamentalismo de mercado hizo imposible la acumulación de capital en la industria y con ello detuvo el progreso tecnológico. Además el permanente atraso cambiario, la competencia desleal de las importaciones, la mediatización del sistema arancelario y la anulación de su simétrico para la exportación, vulneraron la posibilidad de obtener economías de escala y con ello un acceso positivo al mercado interno y externo.

Por lo que el proceso de industrialización se convirtió en un consumidor neto de divisas. Todo lo cual produjo la descapitalización del sector industrial, su generalizada contracción y/o extinción; y el consecuente desempleo masivo.

Una de las conclusiones, a nuestro parecer la más trascendental por la profundidad de sus alcances, es la que demuestra la invalidez del planteamiento ultraliberal cuando sostiene que “la apertura comercial y, por tanto, el crecimiento significativo de las importaciones, deben aumentar las ventajas competitivas de las industrias y luego, como consecuencia de estas ventajas, aumentar las exportaciones (manufactureras). Se espera que a largo plazo, al disminuir el déficit comercial manufacturero debido al crecimiento de las exportaciones, desaparezca o disminuya la importancia para el crecimiento de la restricción externa”. A continuación el autor explica que el anterior raciocinio y el que ahora vamos a consignar se apoyan en la teoría económica convencional: “La lógica neoclásica de libre mercado es simple. El crecimiento en el largo plazo está asegurado por el incremento de la eficiencia y de la productividad del trabajo, que al generar ventajas competitivas hará crecer las exportaciones a tasas superiores a las que de las importaciones, desapareciendo así el histórico estrangulamiento externo. La realidad, sin embargo, parece indicar otra cosa.” O sea, la constatación empírica de lo acontecido en nuestra realidad económica contradice frontalmente a la teorización neoclásica.

En efecto, lo que en verdad sucede es enfatizado por el profesor Jiménez al señalar: “El crecimiento de la productividad ocurre junto al estancamiento de las exportaciones manufactureras y al aumento del déficit comercial del sector. La liberalización de las

¹⁰³ Salcedo, José María. ¿Qué es el Tsunami Fujimori?. Ed. Libre, Lima, 1990.

¹⁰⁴ Gerbolini I., Gian Flavio. Artículo “Industrialización y Teorización”, en Diario Gestión, Sección Opinión, Domingo 24 de octubre de 1999, pág. 23.

importaciones y la apreciación del tipo de cambio aumentaron significativamente las propensiones a importar”. Indica también que “la sobrevaluación del sol, utilizada como estabilizador de los precios de los bienes transables o dependientes de insumos importados provocó el estancamiento del coeficiente de exportaciones...”. Es natural que el marco conceptual vigente conduzca a disminuir las exportaciones de bienes manufacturados por cuanto la sobrevaluación del sol, utilizada como estabilizador de los precios de los insumos importados en modo alguno compensa la merma de ingresos en soles que significa la exportación de la producción con un tipo de cambio atrasado, máximo si se toma en cuenta que la mayor parte de los insumos de la industria manufacturera de transables es de origen nacional.

Por otro lado, cabe recordar que si las empresas van a seguir operando atadas a financiamientos y endeudamientos a largo plazo en dólares, es evidente que un sinceramiento del tipo de cambio no resuelve de por sí el problema de la rentabilidad de las mismas. La desdolarización de la economía resulta así indispensable. De lo contrario se persistiría en mantener desfasado el tipo de cambio y bloqueado lo que tanto se necesita: incrementar la exportación de manufacturas.

La conclusión del análisis del trabajo que estamos reseñando es perentoria: “Hay, pues, un proceso que hemos denominado de desindustrialización o de reprimarización del sector, que también se refleja en el fortalecimiento del patrón de comercio tradicional para el conjunto de la economía”. Es muy elocuente que esta conclusión se desprenda de una investigación académica respaldada por un escrupuloso examen histórico de la experiencia vivida. Como se puede ver se trata de un auténtico y sustancial aporte al análisis económico del proceso de industrialización, proceso que es cardinal para nuestro desarrollo económico. De allí su trascendencia y la urgencia que un estudio como el que consignamos sea tomado en cuenta por la política económica. En momentos en que el nivel de desempleo crea una situación social grave la toma de conciencia de las causas y de los efectos de la desindustrialización resulta realmente cardinal.

2.2.3. GRUPOS DE PODER ECONÓMICO DEL SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES Y AFINES

Para efectos de la presente tesis, resulta necesario contar con la información de cuales son los principales Grupos de Poder Económicos con intereses directos en estas ramas, que serían considerados pertenecientes al sector formal de la economía, y para ello, seguimos la investigación que hasta 1989 realizara el Ingeniero Carlos Malpica¹⁰⁵, debiéndose tener presente sus vínculos con otros recursos y actividades económicas, bancarias, financieras, inmobiliarias, servicios, etc. que les configuran un lugar prominente en la economía nacional hacia fines de la década del 80.

A continuación exponemos de modo secundario algunas características acontecidas con estas empresas durante el período 1990 y 1999:

¹⁰⁵ Malpica S., Carlos. Ob. citada, Tomos I, págs. 88-425, Tomo II.

FAMILIA	MIEMBROS	GIRO NEGOCIO	EMPRESAS
ROMERO	DIONISIO CALIXTO Y MANUEL ROMERO S. JOSÉ A.ONRUBIA ROMERO	PRODUCCIÓN DE ALGODÓN Y OTROS	INICIO:1, 886 -INDUSTRIA TEXTIL - UNIVERSAL TEXTIL
RAFFO	JUAN FRANCISCO RAFFO	PRODUCCIÓN DE TELAS Y CONFECCIÓN DE ALGODÓN	INICIO:1, 890 - FABRICA DE TEJIDOS SAN CRISTOBAL - CONSORCIO PERUANO DE CONFECCIONES - ACCIONES EN: * UNIVERSAL TEXTIL *INDUSTRIA PIURA
BRESCIA	BRESCIA HERMANOS	PRODUCCIÓN DE HILOS Y TEJIDOS (Corduroy, Unión, Polipima, Legant) PRODUCCIÓN DE CONFECCIONES (Bengala, Heusen, Wrangler, Jantzen) Control del 35 al 40% de Industria Textil del Perú	INICIO: 1, 914 - TEJIDOS UNIÓN Ramaz: *TEXTIL: - MANTAS S.A - CIA DE INDUSTRIA NACIONALES S.A - FUNCIONAL S.A - CONTECSA -BORDADO MODERNOS S.A - INDUSTRIA TARA- POTO *SERVICIO TEXTIL: - SERVICIOS TÉCNICOS TEXTILES S.A - TECNICOLOR S.A - CENTRAL TEXTIL S.A -NEGOCIACIÓN AMAZÓNICA S.A - TEXTILES GENERALES S.A - INMOB.TEXTORO - O.P.A.S.A - HILOS CADENA LLAVE S.A
NICOLINI		PRODUCCIÓN HILOS Y DE TEJIDOS DE ALGODÓN	FABRICA DE TEJIDOS LA BELLOTA S.A(Fabr.de Tejidos ICA S.A; Confecciones ICA S.A)
MAJLUF	ORIGEN ÁRABE	COMERCIO DE TELAS Y CONFECCIONES	-TWEED FABRICA DE TEJIDO DE PUNTO S.A - LA AMERICANA S.A

La Informalidad en el proceso de desarrollo de las micro y pequeñas empresas textiles y de confecciones de Gamarra frente a la normatividad jurídica vigente

FAMILIA	MIEMBROS	GIRO NEGOCIO	EMPRESAS
MUFARECH	ORIGEN ÁRABE	PRODUCCIÓN DE CONFECCIÓN EN ALGODÓN PRODUCCIÓN DE HILADOS Y TEJIDOS PLANOS(TELAS) VENTA DE MAQUINAS TEJER Y COSER	- CIA. NYLON PERUANA S.A - HILANDERÍA Y TEJEDURIA PIMA CHICLAYO S.A - ERIKA INDUSTRIAL S.A - TECNOLOGÍA TEXTIL S.A -CONSORCIO INDUSTRIAL SAN MARTIN S.A
CALDA-PINASCO		PRODUCCIÓN DE HILADOS	HILANDERÍA DE ALGODÓN PERUANO S.A
BARRIOS -RADZINSKI	MARINO BARRIOS ABRAHAM RADZINSKI	PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN QUÍMICOS INDUSTRIALES RESINAS SINTÉTICAS, FIBRAS ARTIFICIALES, ACETATOS Y POLIESTER. PRODUCCIÓN DE TELAS Y TEJIDOS DE LANA	-RAYON INDUSTRIAL S.A - FABRICA DE HILADOS Y TEJIDOS SAN MIGUEL S.A - CALTEX S.A - INTERANDINA MARKETING S.A - FIBRAS INDUSTRIALES S.A(Socio Minoritario)
FERRAND	JORGE, ENRIQUE, ALFREDO, ISABEL, OFELIA, MERCEDES TERESA, FERNANDO FERRAND BUDGE	FABRICA DE HILADOS Y TEJIDOS PLANOS DE ALGODÓN COMERCIALIZACIÓN DE HILADOS Y TELAS PRODUCIDOS	- LA PARCELA - COMPLEJO TEXTIL GROCIO PRADO S.A - SERVICIOS Y VENTAS TEXTILES S.A
MUSIRIS GHAHIN	ORIGEN ÁRABE ANTONIO MUSIRIS CH.	FABRICACIÓN DE FILAMENTOS SINTÉTICOS PARA INDUSTRIA TEXTIL FABRICACIÓN DE TELAS DE LANA VENTA DE TEJIDOS	FILAMENTOS INDUSTRIALES S.A INDUSTRIAL CROMOTEX S.A TEJIDOS NACIONALES S.A(RAMTEX)
MAYO	ORIGEN JUDÍO	PRODUCCIÓN DE HILADOS Y TEJIDO VENTA DE TEXTILES NACIONALES HILADOS Y	- COMPAÑÍA INDUSTRIAL NUEVO MUNDO S.A - MAYOTEX S.A - DIMATEX S.A
SAKATA BUENDIA	RODOLFO ERNESTO Y	FABRICACIÓN DE ROPA INTERIOR, POLOS Y	- COMPAÑÍA TEXTIL BOSTON S.A -

CAPÍTULO II. FUNDAMENTOS TEÓRICO-DOCTRINARIOS

FAMILIA	MIEMBROS	GIRO NEGOCIO	EMPRESAS
	ALFREDO SAKATA BUENDIA GERTRUDIS BUENDIA	CHOMPAS EXPORTACIÓN DE TEXTILES	INDUSTRIA DE CONFECCIÓN TEXTIL S.A - LA GAVIOTA S.A - SAKATA EXPORTADORES S.A
ARANA VELARDE	CARMEN ARANA VELARDE	FABRICACIÓN DE HILADOS Y TEJIDOS	- LANIFICIO DEL PERÚ S.A - DISTRIBUIDORA CREDIVEN S.A
GORYN	LEON, JORGE, JACOBO GORYN	FABRICACIÓN DE HILADOS Y TEJIDOS	- FABRITEX PERUANA S.A
ABUSADA	ABUSADA ABUGATAS ABUSADA CHAHUAN ABUSADA SALAH	VENTA DE TELAS DIVERSAS FABRICACIÓN DE HILADOS Y TEJIDOS	- TEXTILES SAN JOSE S.A - IMP. Y DIST.YAMELIN S.A - HILANDERÍA SAN ANTONIO S.A - PUNTOTEX S.A - INDUSTRIAL TEXTIL SAN ANTONIO S.A - PERU COTTONS S.A - HIALPESA -TEXTIL MUNDIAL S.A -TEXTIL KATERINA S.A - FCA.BOTONES POLISOL S.A
CASTORIANO SALEM	CLAUDE CASTORIANO SALEM	FABRICACIÓN DE TELAS DE ALGODÓN COMERCIO DE TELAS	- CREDISA DIVISION TEXTIL - DISTRIBUIDORA CREDISA

En base a algunas publicaciones especializadas en materia económica a continuación exponemos de modo sucinto, algunas características acontecidas con estas empresas durante el período 1, 990 y 1, 999:

Ever Moore, Gerente General de Tejidos La Unión, declara “que su Empresa ha sido reestructurada en sus aspectos productivos y financieros y su patrimonio se fortaleció con un aumento de capital”, SBS, la calificó como sujeto de “crédito deficiente” y no de “crédito normal”, debido a que la Ley de Reestructuración Empresarial Ley 26116 de Dic. 92 y su Reglamento, no especifica diferencias. entre los créditos reestructurados; los accionistas de Saga S. A., optaron por crear una nueva empresa con capitales chilenos, para recuperar su condición de sujetos de “crédito normal”.

A raíz de la liberalización. de l año 90 (ajuste estructural), las Empresas debido a la recesión interna, que incluso las puso al borde de la quiebra, mediante la reestructuración refinanciaron las deudas tributarias, sociales y financieras acumuladas. Los acreedores en la mayoría de casos capitalizaron las deudas, hicieron nuevos aportes de capital de

accionistas antiguos y nuevos, aprobaron y ejecutaron programas de reinversión industrial, inversión en tecnología y redefinición de sus procesos productivos o mercados y estructuras administrativas. En 1993, las empresas textiles se acogieron a dicha Ley y en 1994 20 empresas se les declaró insolventes”¹⁰⁶

En cuanto a la Producción Textil, la importancia de la Industria Textil: su participación en el PBI desde la década del 70 representaba el 4% del PBI y en 1995, representaba el 9% del producto manufacturero y aproximadamente 2% del PBI.

- Las ventajas comparativas son la disponibilidad de mano de obra capacitada así como dotación de fibras naturales de gran calidad (algodón pima y tangüis) y pelos finos de alpaca y otros camélidos.

- Se calcula que el sector textil emplea alrededor de 500, 000 tanto formal como informalmente. Si bien el índice de empleo de este sector muestra una caída desde 1990 del 95 a un poco más de 75%.

- Su participación en las exportaciones no tradicionales, en 1970 era de 2.9% en 1994 se elevó a 32%.

- Los requerimientos de divisas son reducidos debido a que las materias primas son de origen nacional, su potencial como generador de divisas es enorme.

Las Empresas textiles han efectuado un duro ajuste en sus costos de producción, metas y administración. Al cierre de 1992 sólo 2 empresas textiles de una muestra de 11 registraron utilidades.

El atraso cambiario incide en los costos, dado que los precios del algodón se fijan en dólares, así el mercado interno cuesta el quintal de algodón index “A” en el mercado externo. Además se tiene que importar el 30% del algodón debido a las dificultades del agro; falta de agua, sin crédito agrícola, técnicas obsoletas.

En una muestra con análisis de Estados Financieros de 11 Empresas se aprecia que 7 presentan pérdidas netas, las restantes reducidas ganancias a excepción de Universal Textil que registró 1 millón.

Del coeficiente de rendimiento de los activos, sólo Universal Textil y Tecnicolor presenta una rentabilidad superior al 2%, evidentemente el grado de descapitalización de las empresas del sector.

En cuanto a los efectos de la crisis sobre las empresas industriales a junio del presente año 1999, en un análisis de Gestión tomando como muestra 86 Empresas industriales de las ramas textil, metalmecánica, alimentos y bebidas, entre otras, inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores, según balances generales y estados de ganancias y pérdidas enviados a CONASEV y la Bolsa de Valores de Lima, se establecen que en dicho período vendieron más al crédito, el capital de trabajo cayó 65% al primer semestre, el índice de liquidez promedio bajó de 1.27 a 1.08, hubieron contracción en las ventas, aunada a los crecientes egresos financieros por el mayor costo del crédito, reunieron pérdidas por S/. 34 millones de nuevos soles, creciendo el endudamiento y debilitándose el patrimonio de las empresas referidas, con estancamiento de las

¹⁰⁶ Diario Gestión del 18-04-95, pág.V; Gestón Industrial N°18 del 30-07-93 pág.II y III.

inversiones en activos fijos, esperándose mejoren los resultados financieros así como el progresivo restablecimiento de la demanda interna”.

Sobre el problema textil, Joaquín Herrera, accionista ejecutivo de “Río de Sol” que produce polos y camisas de algodón, con calidad de diseño y confección, mediana empresa que asistió a Ferias como Fercatex e internacionales (EEUU); las telas que utiliza son telas de punto listados con tejidos de ingeniería, hechos sólo por unas fábricas. Dice “era imposible competir con el T-shirt (polo de cuello redondo con manga corta) común de Gamarra, y tuvo problemas de copia de su producto, y pese a demandar ante Indecopi con la factura del lugar, le cobraban 400 soles sólo para ir a ver”

Rodrigo Martínez Rospigliosi, accionista de COMERGEN S.A. mediano empresario, refiere que “para la campaña de verano invirtió 150 mil dólares, con un margen de utilidades de 20%, dependen 20 personas directamente e indirectamente 150 personas. Utilizan hilo tangüis cardado peinado tejido de punto, tipo “jersey” (100% algodón) que es el preferido a nivel popular. Usa teñido directos por los precios bajos, no son reactivos de color fijos pues son más caros.

El 10% de su producción son confecciones tipo “Lacoste”.

De la Gran empresa: Textil Piura S.A., cuya actividad es la fabricación y venta de hilados de algodón, su mercado es exterior: su patrimonio al cierre de marzo de 1995 fue de 41.33 millones de soles, obtuvo una utilidad de S/ 984, 904.00 según Estados Financieros de CONASEV publicado en el Diario Gestión el día. 23-05-95 en la pág. B-11

EL Gerente General George Schofield de Universal Textil declaró al Diario El Peruano del 30-06-98, Sección Economía, pág. B-2 que exporta el 15 y 20% de su producción total, produce 12 millones de m² por año, en 1997 la empresa facturó US\$ 300 millones, que significó un crecimiento de 7.14% con respecto a las ventas del año 1996; sus nuevos mercados son Argentina, Chile, Brasil, Bolivia y Colombia, y aparte de pedidos de EE.UU., Costa Rica, Canadá, España, Italia. y Francia. En inversiones con el uso de tecnología intermedia. ascendían a \$ 10, 000 por cada puesto de trabajo y en la más avanzada es de \$ 100, 000 por cada puesto; en el mundo existe un mayor interés por las confecciones más que los tejidos planos.

2.2.4. LA PEQUEÑA EMPRESA Y LA MICROEMPRESA EN EL SISTEMA ECONÓMICO DEL PERÚ

2.2.4.1. Características de los PYMES

En los círculos empresariales e intelectuales del país se han planteado interrogantes sobre el papel que en la actualidad económica mundial desempeña la pequeña y microempresa, así el Sr. Ramón Barúa Alzamora, ex - Ministro de Economía del Gobierno Militar, en el CADE 92 manifestó: “El Economista Josephs Shumpeter, autor de “los Sistemas Económicos”, escribió “Lo pequeño es hermoso”, aludiendo a la gran importancia de este sector en las economías desarrolladas y su potencial en las economías rezagadas, así la principal tendencia que se registra es la acometida por las

pequeñas empresas, innovadoras y dinámicas, con la flexibilidad necesaria para adecuarse a los requerimientos de un mercado que exige calidad antes que cantidad, atención individual, producto a medida y que han encontrado su lugar a expensas de las grandes instituciones burocráticas públicas y privadas. En los Estados Unidos de América en los últimos 10 años, mil grandes empresas suprimieron 1 millón de puestos, las pequeñas empresas generaron 20 millones de empleos. En China Democrática, desde 1977, hay un millón de pequeñas y medianas empresas y se han asociado en 17 empresas de menor envergadura y esta nueva estrategia que siguen las empresas gigantes como TOSHIBA, APPLE, GENERAL MOTORS y otros le están dando excelente resultados”¹⁰⁷

Al respecto, Fernando Villarán en su trabajo sobre el rol de la pequeña industria en el Perú, sostiene que “se debe superar el enfoque tradicional analítico del referido sector, describiéndolo únicamente por sus diversas ramas o actividades sin diferenciar los tamaños o escalas de producción y el contexto de todo el sistema económico que lo genera, para proponer un estudio que implique un tratamiento diferenciado para la micro, pequeña y mediana Industria dentro de un programa de reestructuración industrial, en función de una integral política de desarrollo, y para ello sugiere en la etapa de estudio considerar los siguientes instrumentos de análisis:

1. Problemas Estructurales de la Industria Peruana:

a. Alto grado de dependencia de insumo, maquinaria y tecnología que implica pérdida de divisas.

b. Desarticulación inter e intrasectoral de la industria.

c. Falta de competitividad externa.

d. La excesiva centralización geográfica de la industria en el Departamento de Lima, en las ciudades de Lima y Callao.

e. El elevado desempleo y sub-empleo existentes.

f. Orientación de la producción hacia sectores de ingresos altos y medios.

g. Concentración de la producción y propiedad industrial en pocas empresas que generan oligopolios.

h. Falta de dinamismo tecnológico, por cuanto históricamente las empresas basan sus ganancias en subsidios, protección y privilegios del estado mercantilista.

2.2.4.2. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA:

1. Balance Crítico de las Estrategias de la Industrialización:

Según la ONUDI, a nivel mundial se han diseñado 6 estrategias:

a) Industrias básicas.

b) Sustitución de importaciones.

¹⁰⁷ Diario El Comercio, ed. 7-12-92, sección Internacional, Economía, pág. B-8; ver de Schumacher, E.F. “Lo Pequeño es hermoso”, Ed. ORBIS S.A., Barcelona 1983.

- c) Promoción de exportaciones industriales
- d) Valor agregado en los recursos naturales.
- e) Economías de escala.

f) Micro y pequeña industria, que en parte resuelve el problema del desempleo y sub-empleo por el uso de tecnología intensiva en mano de obra, capacidad de procesar recursos locales, no requerir mercados grandes, bajos niveles de inversión, necesita menos infraestructura y se ubica en zonas urbanas y rurales y últimamente se ha valorizado en ellas el aporte del desarrollo tecnológico y de la articulación inter-industrial.

2. El Nuevo Paradigma Tecno-Económico:

La Revolución científica-tecnológica, llamada la tercera Revolución Industrial o la quinta onda larga de KONDDRATIEFF, expresa el cambio radical de la economía mundial, el nuevo perfil de la industria en las empresas modernas que se caracteriza por la reconversión industrial integral, que implica reducción de escalas de producción, flexibilidad, en la producción, nuevas formas de organización y técnicas de gestión, nuevo rol de los recursos humanos, diversificación y personalización de los productos y los servicios en función de las necesidades de los clientes (personas o empresas) y disminución de la intensidad del uso de insumos materiales y de materias primas.

3. La heterogeneidad tecnológica de la Industria Peruana: donde existen cinco extractos empresariales de acuerdo a la escala:

- a) Artesanía;
- b) Micro Industria;
- c) Pequeña Industria;
- d) Mediana Industria;
- e) Gran Industria; ” ¹⁰⁸

2.2.4.3.NATURALEZA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

En cuanto a la naturaleza de la Pequeña Industria y su definición Jorge A. Velez ¹⁰⁹ considera “que los criterios para delimitarla cuantativamente son:

- 1) Exclusivamente por el número de trabajadores;
- 2) Exclusivamente por la Gestión económica;
- 3) Combinación de los dos anteriores”

Carlos Ramón Ponce, hasta 1994, ha efectuado un estimado de la participación y características de la Pequeña Empresa en el Universo empresarial en el Perú ¹¹⁰ que en

¹⁰⁸ Villarán Fernando. “El Nuevo Desarrollo: La Pequeña Industrial en el Perú”, Ed. Saywa S.R.L. ONUDI-PEMTEC, Lima, 1992, págs. 9-22.

¹⁰⁹ Velez B. Jorge A. “Naturaleza de la Pequeña Industria y su ubicación en el Sector Industrial Peruano”, Ed. Edaprospro, Lima, 1981, págs. 23, 28 y 29.

sus datos estadísticos refiere:

- Del Universo Total de Unidades Económicas (3'080, 100 unidades) son registradas el 17% (535, 171) y las no registradas son 83% (2'544, 929).
- Por rama de actividad económica, la industrial alcanza 6.5
- En su diferenciación por Escalas, la Pequeña empresa ascienden en 103, 271 unidades (19.30%) con ventas anuales en dólares americanos de 40, 000 a 450, 000 y activos de 20, 000 a 30, 000; y la microempresa ascienden a 429, 000 (80.16%) con ventas anuales de más de 40, 000 y activos de más de 20, 000.
- Escalas dentro de la microempresa: las que obtienen acumulación ascienden al 25% y las de sobrevivencia al 75%.

En cuanto a los orígenes de la pequeña empresa industrial y grado de desarrollo alcanzado, algunas investigaciones¹¹¹ sostienen que surge históricamente de la actividad artesanal vinculadas gremialmente, bajo formas primarias tecnológicas en talleres de carpintería, herrerías, trabajos de telares, curtiembres y de tejidos de algodón, principalmente en Lima metropolitana, en un contexto en la época Republicana de nueva forma de dependencia, en un modelo de crecimiento hacia fuera, en la División internacional de trabajo. En el presente siglo XX, desde 1910 a 1930 tuvo un relativo auge; y, a partir de la década del 40, dentro del proceso de sustitución de importaciones, se circunscribe alrededor de la gran industria, siendo su producción específica y diferenciada, bajo lazos de subordinación y complementariedad, sin carácter propiamente competitivo, destinado a mercados seccionados o segmentados. En la Década del 70, se le reconoce como estrato empresarial, mediante el D.L. 21435 en 1976, por el cual se le otorgaba un tratamiento diferenciado, pero en el contexto de la crisis económica de 1975-78, no se le pudo otorgar una asistencia promocional crediticia, financiera y tecnológica; sin embargo, tuvo una mayor participación en la economía industrial, donde incluyendo al sector informal microempresarial su crecimiento ha tenido un ritmo más acelerado que la gran y mediana industria, pues en 1970 representaba con 74% para a 91% en 1982, según datos del MICTI y las agrupaciones industriales en ramas de alimentos, confecciones, calzado, maderas y otras industrias concentran más del 90% del sector, generaron más del 60% de la mano de obra y más del 45% de valor agregado.

Es necesario considerar en el análisis si el surgimiento y creciente participación de unidades económicas de menor dimensión, de gran flexibilidad, con una organización interna horizontal constituiría la expresión de modificaciones en las relaciones entre el capital y el trabajo en un contexto de concentración y centralización de capitales, así sostiene que Raúl Chaname Orbe, sostiene que¹¹² "los gigantes Volkswagen, Siemens, BASF o Bayer, en el Japón, el 80% del producto bruto interno proviene de la pequeña y

¹¹⁰ Ramón Ponce, Carlos. "La Pequeña Empresa en el Perú", Curso práctico para el desarrollo de Programas de Cooperación Empresarial. Universidad del Pacífico. Universidad de Barcelona, Fundación de Cooperación Internacional, Editora Madrid 994.

¹¹¹ Ramos La Rosa, José. "Rol de la Pequeña Empresa Industrial en los Procesos de Reestructuración y Reconversión Industrial", Ed. CINSEYT, Lima, 1988, págs. 41-57. Castiglia Morán, José y otros. "Pequeña Industria, Reactivación y desarrollo industrial", Ed. F.Ebert, Lima, 1986, págs. 31-36

mediana industria; en los Estados Unidos, las más importantes transnacionales de la informática han salido del seno de la pequeña empresa. No obstante, en las postrimerías del siglo XX la pequeña y mediana empresa ha evidenciado un desarrollo, organizando la denominada “producción flexible”, en un mundo de mercados segmentados, servicios especializados, innovación técnica constante y donde el espacio físico ha pasado a ser subordinado. “The Economist” en su informe “El mundo en 1991”, reconoce este dinámico fenómeno planetario, como “la piedra angular de la economía sin fronteras”.

La reciente Revolución Científico-Tecnológica potenciará aún más las pequeñas unidades productivas”, en dicha línea de pensamiento Fernando Villarán ¹¹³ afirma que “ya no se puede seguir manteniendo estas tesis, como marco teórico porque durante las primeras épocas del capitalismo y la industrialización, en todos los países donde se instaló (desde Inglaterra a fines del siglo XVIII hasta Corea en 1950), no existían fuerza laboral entrenada, educada, con capacidad para realizar tareas complejas y menos para tomar decisiones.

Las instalaciones, los procesos productivos, las máquinas y los equipos fueron diseñados de tal manera que pudieran ser manipulados por gente poco calificada. Las tareas eran elementales, las responsabilidades mínimas, la iniciativa inexistente.

La revolución industrial comenzó por los medios de producción, es decir por la maquinaria y equipos.

La máquina de hilar, el telar mecánico, la máquina de vapor, la locomotora, la producción de acero, etc. Por su parte las innovaciones de productos finales (de consumo), procesos y formas de organización eran mínimas y secundarias. De lo cual las economías de escala se convierten en dogma.

Las empresas descargan en el Estado una serie de funciones que ellas mismas podrían cubrir. En los países subdesarrollados, la intervención, fue más allá y el Estado realizó reformas estructurales, usó la planificación, creó empresas públicas.

En América Latina sobre la base a la sobreprotección de la industria y el uso generalizado de subsidios, inaugurando una relación “mercantilista” entre el Estado y los capitalistas.

Las ganancias de las empresas no dependían de su eficiencia y competitividad, sino de los privilegios y protección que podrían obtener del Estado.

Las empresas lanzaban sus productos al mercado y los consumidores no tenían otra salida que comprarlos o no. Esta subordinación de los consumidores corresponde al incipiente grado de desarrollo de las sociedades civiles, de los derechos ciudadanos.

Para las primera épocas de la industrialización, la estrategia frente al mercado fue la de convertirse en los únicos productores de su rama, poner los precios que quisieran y obtener las mayores ganancias posibles.

La segunda estrategia, integración vertical, es decir, producir de las fases

¹¹² Chaname Orbe, Raul. “Pequeña empresa y modernización”, en El Peruano, Lunes 02-09-91, pág. A/5.

¹¹³ Villarán, Fernando. “La alternativa de la pequeña empresa”, en Rev. Cuadernos Laborales, mayo 1994, págs. 60-64.

productivas, desde la materia prima hasta el producto.

El nuevo modelo se basa en empresas de menor dimensión, de gran flexibilidad, con una organización interna horizontal y participativa, donde el recurso humano (trabajadores altamente calificados) es el más importante, fuertemente informatizada, con alianzas y redes de cooperación con proveedores, subcontratistas, universidades e instituciones de investigación, y con una relación estrecha (y subordinada) hacia los clientes y consumidores.

El problema de hoy día es de sobreoferta del personal calificado. Hoy días las innovaciones de productos finales, procesos y formas de organización, son mucho más importantes y numerosas que las innovaciones de maquinaria y equipo. Esta tendencia ha ido mucho más allá que los productos industriales: se ha extendido a los servicios como educación, turismo, transporte y entretenimiento, han dado como resultado una reducción del tamaño de las empresas, por lo que los tamaños promedios de las empresas están bajando en todo el mundo; tendencia que se expresa con fuerza desde mediados de la década del 70 en los países desarrollados, encuentra su causa en el cambio de base tecnológica de la economía mundial. Anteriormente las fuentes energéticas eran el carón y el petróleo, y las industrias clases el acero, el cemento y la química básica. Ahora la fuente de energía principal es la electricidad y la industria eleve la electrónica, en especial la microelectrónica.

En nuestros países, los problemas son todavía mayores: las empresas que resultaron de esta intervención fueron por lo general grandes empresas privadas o públicas totalmente ineficientes, incapaces de competir en el mercado internacional, muy complejo y eslabonamientos. Las empresas eran verticales, autoritarias y sin ninguna motivación para los trabajadores. En muchos países las legislaciones antimonopolio son cada vez más populares y estrictas. También quedaron fuera de juego las estrategias de autosuficiencia empresarial (integración vertical); nadie puede ser excelente en todo.

Estas nuevas condiciones se van a expresar con mayor nitidez en el siglo XXI, obligan a nuestro contrato social. El nuevo contrato se basa en el reconocimiento de que existen intereses comunes en el largo plazo, y por lo tanto se dan bases sólidas para la concertación, la cooperación entre los empresarios, los trabajadores y el Estado.

Para el Estado:

- Lograr un sector educativo de excelencia (público y privado).
- Extender la educación (dentro y afuera de la fábrica).
- Convertirse en promotor del desarrollo de las empresas privadas.
- Posibilitar la individualización e independencia de las personas (canales para convertirse en empresarios).
- Apoyar la investigación científica y tecnológica.
- Brindar sistemas de comunicación modernos y asequibles.
- Propiciar un ambiente económico y cultural conveniente para la innovación.

Para las empresas:

- Capacitación permanente de los recursos humanos.
- Relaciones interinstitucionales.
- Participación de los trabajadores en círculos de calidad.
- Remuneración por rendimiento.
- Ambiente de trabajo estimulante.
- Lograr la competitividad.
- Flexibilidad
- Búsqueda del tamaño óptimo
- Mejoramiento continuo ("Kaizen").

Para los trabajadores:

- Desaprender lo obsoleto y reaprender lo nuevo.
- Comprometerse con la empresa.
- Trabajar en equipo.
- Desplegar creatividad e iniciativa.
- Prepararse para ser empresario";

Posición que avala ¹¹⁴ desde otra perspectiva Jorge Zavaleta Alegre al afirmar que "las nuevas tecnologías que se sustentan en la informática tienden a debilitar el poder de las economías de escala, que son patrimonio de las grandes compañías.

Aquellas tecnologías como lectores electrónicos de códigos de barra, los sistemas productivos flexibles y de máquina-herramienta controlada numéricamente, podrán desplazar los grandes centros de producción y distribución de las compañías.

Además, se producirá una desconcentración de las fábricas y paisaje urbano, una repercusión positiva en los actuales problemas de congestión de tránsito."

La Empresa informal, según Carbonetto y Chávez son "unidades productivas generadas por aquellos que conforman el excedente bruto de trabajo, a partir de una situación inicial de extrema carencia de producción física (activos fijos y capital de giro) e intelectuales (bajo nivel educativo y de calificación), que les permita sobrevivir, con las siguientes condiciones:

a. La posibilidad de ofrecer servicios y/o bienes a precios iguales o menores que el sector formal en ramas competitivas o en estratos débiles de la estructura oligopólica.

b. La oferta de servicios o bienes análogos a los del sector formal pero que poseen menor calidad y precio y que se orientan a satisfacer la demanda relativamente diferenciada del segmento de consumidores de menores ingresos.

c. La oferta, la homogeneidad del sector aparece sustentada en el bajo nivel de capital por puesto de trabajo y en el diferencial de productividad física de la mano de

¹¹⁴ Zavaleta Alegre, Jorge. "El poder de lo pequeño". Diario Gestión, Lunes 24-02-97, pág. 29

obra, su heterogeneidad resulta de los esfuerzos, numerosos y diversos, que realiza la población sin acceso al capital para detectar oportunidades que no insumen ese factor en cantidades significativas para asegurar su subsistencia.

Las principales características de las empresas informales según las encuestas recogidas en Lima Metropolitana en 1983:

- a. En la empresa informal predomina el carácter unipersonal.
- b. El nivel de productividad que se asocia es significativamente bajo en relación al registrado por el sector moderno.
- c. La empresa informal opera con muy bajos montos de capital por puesto de trabajo.
- d. Registra niveles de productividad media del capital mayor que los vigentes en la empresa moderna.
- e. El ritmo de incremento de capital y crecimiento de la empresa es significativamente lento e inclusive muchos se encuentran incurriendo en continuas pérdidas.
- f. El nivel de ingreso promedio vigente en la empresa informal es inferior al del sector moderno.
- g. En general, el sistema de producción imperante en la empresa se encuentra asociado a precarias condiciones de trabajo.
- h. La vida media de la empresa informal es particularmente breve.
- i. La empresa informal se caracteriza por una alta inestabilidad ocupacional.
- j. La producción de la empresa es limitada y se restringe a un conjunto de ramas y subramas de producción, posibles de acceder con niveles muy bajos de capital por hombre.
- k. Escaso de mano de obra asalariada.
- l. La organización sindical es casi inexistente.
- m. La división del trabajo es incipiente.
- n. Existe un bajo grado de calificación de la mano de obra.
- o. Se caracteriza por una fuerte carencia de pasivos.
- p. La empresa informal presenta escasa contribución impositiva.”¹¹⁵

Este enfoque es coincidente con el arribado por el investigador Jorge Manrique Cienfuegos¹¹⁶ “... la informalidad en sus diferentes manifestaciones como una actividad de sobrevivencia dentro del proceso de concentración productiva y acumulación de capital que margina a un amplio sector de la población.

Estimaciones realizadas por el INE otorgan al Sector Informal y a la Microempresa

¹¹⁵ Carbonetto, Daniel y Chávez O, Eliana. Ob. citada, págs. 153-171.

¹¹⁶ Manrique Cienfuegos, Jorge. “La informalidad productiva: Perspectivas”, en Rev. Proceso Económico, año 7, N° 77, Agosto 1987, págs. 12-13.

una participación del 5.6% y 2.4% en el PBI global para los años 1979 y 1984, respectivamente.

A nivel del PBI industrial, la microindustria tiene un aporte ciertamente significativo para el año 1979 (23.7%), se estimaba que había por lo menos unos 30, 000 establecimientos informales en pequeña industria de los cuales aproximadamente un tercio se encontraba en Lima.

La actividad productiva informal en pequeña industria está ligada estrechamente a las actividades de sobrevivencia, se concentra en las ciudades de mayor crecimiento demográfico y su producción de mayor peso está en productos que satisfacen necesidades esenciales de la población: Confecciones y tejidos de punto, calzado, carpintería de madera e imprentas, los más importantes. Considerando la información proporcionada para 1980 las actividades de mayor concentración son confecciones y tejidos de punto (42%), muebles de madera (17.3%) y calzado (10%). Lima a su vez concentra el 61% de establecimientos y Trujillo con Arequipa el 17%.

Es cuestionable la postura que señala la oposición entre Estado y Sector Informal pues el primero a través de la dominación histórica de las clases dirigentes (Sociedad de Minería de Industria y sus representados) tienen la primera responsabilidad en el crecimiento explosivo del Sector Informal.

La Pequeña Industria puede ahora jugar un rol importante para lograr estabilidad política frente a la intransigente posición de los grupos económicos que intentan agotar los recursos del Estado para administrar la crisis en el país.”

En cuanto a la evolución histórica de la participación en la producción de las ramas textiles y confecciones, CINSEYT ¹¹⁷ refiere que “en esta rama, la pequeña industria concentra un 83% de lo establecimientos en textiles y 94.9% en prendas de vestir, representando el 16.6% respecto al total de establecimientos de la Pequeña Industria a nivel nacional.

La pequeña empresa industrial concentra sus actividades en los tejidos de punto (calcetines, ropa interior y encajes) y en prendas de vestir (vestidos, carteras, bolsas, pañuelos).

Durante 1982, la Pequeña Industria generó en el caso de textiles, el 22.1% del valor agregado y en el de prendas de vestir el 49.6% respecto al total de sus agrupaciones. Ambas en conjunto representan el 11.6% del valor agregado de toda la Pequeña Empresa Industrial.

Sin embargo, la generación de empleo alcanzó distinta intensidad en ambas agrupaciones, dado el tipo de tecnología que utilizan. Así, en la agrupación textil, la pequeña empresa sólo ocupó el 24.4% de los trabajadores de dicha agrupación industrial; en cambio, en la agrupación prendas de vestir, ocupó el 63.7%. Ello determina que en la primera agrupación, la productividad sea alta y densa en capital, en tanto que en la agrupación prendas de vestir su productividad es baja al igual que la densidad de capital

¹¹⁷ CINSEYT: Investigación: La Pequeña Industrial en el Perú”, Lima, R.V. 1988, págs. 38-39.

En esta rama industrial, la pequeña empresa utiliza en un 95% de insumos nacionales.

Finalmente, la pequeña empresa industrial textil es una de las actividades más difundidas espacialmente, ya que se ubica en todo el territorio nacional, especialmente en Piura, Junín, Arequipa, Cusco y Puno, concentrando sus actividades principalmente en donde está localizada la demanda nacional.”

En 1994 y 1995 ¹¹⁸, “según la información del Ministerio de Industria y de la APEMIPE, la distribución numérica de las empresas que tienen responsabilidad en la generación del PBI, Manufactura: 1, 720 pequeñas y 225 grandes. La PYME aportaría casi un 15% del PBI Manufacturero.

De las encuestas del Ministerio de Trabajo, para Lima metropolitana, se desprende que la PEA asciende a casi 2'662, 000 personas, de las cuales en 1993, un 78% es subempleada; 13% está adecuadamente empleada y 9% está desempleada.

La pequeña industria dio trabajo en 1994 a 175, 000 trabajadores y la mediana a 124, 000 personas.”

“A 30 por ciento se habría incrementado, en los últimos meses, la participación de la pequeña y microempresa en el PBI del sector manufacturero, reveló Román Miu, presidente del Comité de la Pequeña Industria de la Sociedad Nacional de Industrias(SIN)”.

Alvaro Maurial informa que conforme a datos de la Sociedad Nacional de Industrias, la contribución del Sector “Prendas de Vestir” en el PBI manufacturero de 1992 fue del 4.6% existiendo alrededor de 14, 000 establecimientos, de los cuales el 98.5% son pequeñas empresas. Sin embargo, un estudio del BCR/AID que intentaba cuantificar la participación del Sector Informal, calculaba que en 1991 había 32, 233 micro y pequeñas empresas confeccionistas en Lima Metropolitana.

Un estudio de PENTEC sobre la competitividad en el Sector Textil señala que en las etapas de producción de algodón y de confecciones de prendas de vestir se encuentra una multitud de micro, pequeñas y medianas empresas; mientras que en las etapas intermedias –hilandería y tejeduría- existe un número reducido de empresas, siendo mayor la gran empresa.

La rama de confecciones genera más del 30% del empleo en la pequeña y mediana empresa. Según datos de la SNI, la industria confeccionista da empleo directo a 100, 000 personas y aproximadamente a 230, 000 en forma indirecta. La pequeña y mediana empresa absorbe el 80% de la mano de obra de la industria confeccionista y la gran empresa sólo el 8%. Por otro lado, los costos de mano de obra no representan más del 20% de los costos totales de producción.

El estudio de PERUTEC, explica que la recesión del mundo interno desde 1988 ha causado una retracción en la industria, limitando la variedad de sus productos, observándose la estratificación en 2 mercados definidos: estratos medianos y bajos que demandan confecciones de menor precio y mínimo valor agregado; y estrato medio-altos

¹¹⁸ Expreso, Lunes 27-03-1995, pág. A-29 y El Peruano, Lunes 28-08-95, pág. B-4.

y altos con mayor valor agregado en cuanto a calidad, acabados y diseños. La pequeña empresa en su mayoría produce para los mercados medios y bajos.

Concluye dicho estudio, que las medidas de ajuste estructura implementados por el actual gobierno han obligado a una reestructuración y rearticulación en el sector, sin que esto afecto el tamaño ni la escala de la producción. Esta rearticulación se logra a través de “alianzas estratégicas”, expresadas por mecanismos de desarrollo de proveedores, sistemas de subcontratación y otros mecanismos que al contrario. del anterior modelo buscaba concentrar todo el proceso en una gran planta o empresas subsidiarias, busca relaciones eficaces y complementarias con empresas especializadas en parte del sector, donde la especialización es una parte permite eficiencia y competitividad.”¹¹⁹

Y para 1999¹²⁰ “Según un análisis elaborado por el Instituto de Estudios Económicos de la Sociedad Nacional de Industrias, las pequeñas y microempresas manufactureras del Perú generan un Producto Bruto Interno (PBI) de US\$2, 155 millones, representando aproximadamente el 18% del sector manufacturero. A su vez, la mano de obra ocupada en las Pymes ocupa al 52% de la Población Económicamente Activa (PEA), estimándose cerca de 470 mil trabajadores en la región urbana. Lima concentra el 51% de la fuerza laboral del país.”

Asimismo, es importante considerar las consecuencias de la globalización para el desarrollo industrial de las micro y pequeñas empresas, según Franklin Urteaga Medina, donde “la mundialización es la respuesta de la empresa privada al entorno cambiado y cambiante de los negocios internacionales. El proceso tiene sus raíces en cuatro aspectos claves, los primeros dos son los más importantes:

1. Los cambios de política en la economía mundial, la liberalización de las corrientes de capital y de comercio, la desregulación de los mercados y el desarrollo del sector privado, incluida la privatización.

2. La aceleración del progreso tecnológico.

3. Las nuevas estructuras orgánicas de las empresas, que gracias a la reducción de los costos de transporte provenientes de los adelantos tecnológicos en las industrias de la información y las comunicaciones.

4. El desplazamiento progresivo del poder económico del Norte y el Oeste a los países emergentes, especialmente de Asia, como resultado y también como causa de la mundialización.

En los países en desarrollo, puntualmente los de Asia Oriental y Sudoriental, la mundialización realizada por medio de las Inversiones Extranjeras Directas (IED), la cooperación sin aportación de capital y la liberalización comercial pasó a ser el vehículo para el rápido crecimiento de la producción y las exportaciones.

El proceso está impulsado por el rápido avance de la tecnología de la información, la creciente tendencia hacia la convergencia de las pautas de la demanda, la mayor

¹¹⁹ Diario El Mundo, 19-20 de Nov. 1994, Sección Negocios, pág.4B

¹²⁰ Periódico Pequeña Empresa, Lima, 11 de octubre de 1999, Año 1, N° 005, pág. 6.

competencia en los mercados internacionales.

En las estrategias más sencillas, las filiales autónomas o las subsidiarias multinacionales de las ET proveen a los mercados nacionales, funcionando con un alto grado de autonomía respecto de la compañía matriz y realizando la mayoría de las actividades de valor agregado dentro del país del que se trate.

La integración sencilla abarca la tercerización de la producción, ya sea emplazando las actividades de fabricación o montaje fuera del país, subcontratando las operaciones a proveedores extranjeros o participando en empresas mixtas, acuerdos de licencia y otros que comprenden la producción y la realización de operaciones en países en desarrollo.

Un estudio realizado por un grupo asesor internacional sobre finanzas y negocios llegó a la conclusión de que el “gran potencial de mercado” era el factor más importante de las inversiones extraterritoriales en el 94 por ciento de las 230 compañías. Se observaron otras tres influencias decisivas:

1. El rendimiento previsto (78%).
2. La necesidad de una ubicación comercial estratégica (64%)
3. La prevención de la competencia (52%).

El estudio determinó que ni el acceso a materias primas ni a suministros abundantes de mano de obra de bajo costo eran “motores de alta prioridad”. De hecho, la calidad de la mano de obra más que su bajo costo pasó a ser el principal determinante de las inversiones no generadoras de deuda.

En un mundo que cada vez tiene menos fronteras, y en el que la competitividad está impulsada por la liberación y el progreso tecnológico, los países en desarrollo se ven frente a serias amenazas, pero también ante oportunidades potenciales. Estas incluyen:

1. La declinación del valor agregado como parte del PBI, que se produce porque la industria nacional no puede competir contra las importaciones ni exportación.

2. El rápido aumento de los salarios.

3. La declinación del empleo en la industria manufacturera, a medida que las nuevas tecnologías genéricas sustituyen mano de obra por capital, pese a las ventajas comparativas de una mano de obra abundantemente.

4. Un desplazamiento hacia una mayor dependencia de la producción primaria y algunos servicios (turismo), causada por la pérdida de las ventajas comparativas en la manufactura, debida a una actualización tecnológica inadecuada, o al cierre de industrias de sustitución de importaciones que no pueden competir en condiciones de economía abierta.

En un mundo en que la competencia para atraer capital extranjero, en cualquier forma, es cada vez más intensa, las políticas para promover un tipo de corriente sin aporte de capital) en relación con otros (IED) pueden ser contraproducentes.”¹²¹

¹²¹ Urteaga Medina, Franklin. “Consecuencias de la Globalización par el desarrollo industrial”, El Perúano 7-01-98, pág. B-6.

2.2.5. TRATAMIENTO JURÍDICO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA EN EL PERÚ

El tema de Tesis escogido se inscribe dentro del campo del derecho económico que regula un ordenamiento jurídico de la economía de base constitucional, que serviría de sustento para la comprensión de la intervención del Estado en la economía, la promoción del desarrollo económico, siendo su objeto la actividad económica de los particulares y demás entes económicos¹²²

Deviene necesario abordar el concepto jurídico de Empresa, que en la doctrina se ha intentado explicar desde distintos puntos de vista, sin que haya podido lograr uniformidad de criterios, según Montoya Manfredi:¹²³

- La Empresa como persona jurídica, que le otorga vida propia.

- La Empresa como patrimonio separado o patrimonio de afectación que tropieza con el problema de la responsabilidad unitaria del obligado con todos sus bienes frente a sus acreedores, habiéndose propiciado la creación de las empresas individuales de responsabilidad limitada. En el Perú, legislada en el D.L. N° 21621 del 14-09-1976, Arts. 3 y 32 del D.L. N° 21389, Ley de la Pequeña y Mediana Empresa que reemplazó al D.L. N° 21435.

- La Empresa como universalidad.

- La Empresa como Organización, como ordenamiento espiritual de factores reales y personales.

- La Empresa como actividad económica del empresario y el conjunto de medios.”

2.2.5.1. DEFINICIÓN DE EMPRESA EN LA DOCTRINA ITALIANA

Cesare Vivante: Organización que emplea capitales, instrumentos de producción y trabajadores asalariados y que tiene como objeto la manufactura, transformación o perfeccionamiento de materias primas o mercaderías semi-elaboradas o elaboradas, a los efectos de apropiárselas o de demanda.¹²⁴

León Bolaffio: Empresa es la organización para el cambio de los factores de la producción: con el riesgo inherente.¹²⁵

Alberto Asquini: El concepto de empresa es el de un fenómeno económico poliédrico

¹²² Montoya Manfredi, Ulises. Derecho Comercial, Tomo I, págs. 29-30, Ed. Gryley, Lima 1999.

¹²³ Montoya Mandredi, Ulises. Ob. citada, Tomo I, págs. 88-91.

¹²⁴ Vivante, Cesare en Barnet Ramón: Proceso Formativo del Derecho Mercantil. Rev. Jurídica de Cataluña, Barcelona, mayo-junio 19...

¹²⁵ Bolaffio, León en Binario Derecho Mercantil-Derecho de Empresa por R. Garay de Montella, en Rev. Jurídica Cataluña, Barcelona.

el cual tiene bajo el aspecto jurídico, diversos perfiles en relación a los diversos aspectos del fenómeno económico:

A. Desde su perfil subjetivo, entra en juego la llamada “attività imprenditrice”, el carácter profesional de la actividad del empresario es un elemento natural de la empresa: a) “quien ejercita”, sujeto de derecho: persona física o persona jurídica privada o persona pública; b) actividad económica organizada: organización del trabajo y del capital propio, prestación de un trabajo autónomo de carácter organizativo y la asunción del riesgo técnico económico correlativo; c) con la finalidad de producción o de intercambio de bienes o servicios.

B. Perfil Funcional: la empresa como actividad empresarial opera en el tiempo como aquella particular fuerza en movimiento directa a un determinado espacio productivo. Es compleja pues comprende en una organización la fuerza de trabajo y el capital necesario para la producción.

C. Perfil Patrimonial y objetivo: como patrimonio hacendal y como hacienda. El patrimonio resultado de la actividad del empresario, aparece como una actividad dinámica, no estática, se le daba el nombre de Hacienda. como “complejo de bienes organizado por el empresario para el ejercicio de la empresa”, según Art. 2555.

El Patrimonio comprende un complejo de operaciones jurídicas heterogéneas (reales, obligaciones); y diversos objetos heterogéneos (bienes naturales: muebles e inmuebles, bienes materiales, servicios).

D. Perfil Corporativo: La empresa como Institución, según el perfil corporativo, es la especial organización formada por el empresario y trabajadores en mutua colaboración, son un núcleo social organizado en función de un fin económico en común. Como Institución (noción de Derecho Público), dicha organización jerarquizada y de cooperación entre sus miembros busca como fin común un resultado productivo socialmente útil que supera los fines individuales del empresario y trabajadores.

Es un fenómeno económico contrario que comprende en la teoría de la empresa.”¹²⁶

Características de la Empresa:

1. Es una actividad que se caracteriza fundamentalmente por el RIESGO.
2. Este RIESGO es asumido principalmente por el empresario y por el trabajador.
3. Es una actividad lucrativa que tiene como objeto la ganancia.
4. Es una actividad típicamente mercantil, pero no se puede sostener que el derecho comercial se ha transformado en derecho de la empresa como hizo Lorenzo Mossa.
5. Es un medio económico y jurídico que canaliza los factores de la producción.
6. Es una “institución” y no una persona jurídica en el sentido que le han asignado Haurion y Ronard.

2.2.5.2. LA PEQUEÑA EMPRESA EN EL PERÚ

¹²⁶ Asquini, Alberto “Proffilli del Diritto Empresarialle”, en Rev. De Diritto Commercialle, 1949, Ed. I..S.M., de Serno, Milano, pág. 63-216, N° 6, 1958, pág. 753-797.

En el Perú, Montoya Manfredi, sostuvo que “la expansión del ins mercantil es resultado de la más intensa actividad económica, el desarrollo de las empresas y su creciente importancia en la economía, es el fundamento de la teoría que sustenta la comercialización del derecho civil, porque la mayor parte de los actos que celebran los hombres para satisfacer sus necesidades económicas es con las empresas...”¹²⁷

Dentro de este contexto, en relación al Art. 130° de la Constitución de 1979: “Las Empresas, cualquier sea su modalidad son unidades de producción cuya eficiencia y contribución al bien común son exigibles por el Estado de acuerdo con la ley”, se institucionalizó su conceptualización como afirma Carlos Torres y Torres Lara¹²⁸, que significa un cambio fundamental social y económicamente, siguiendo la Carta Italiana de Post-guerra y el anteproyecto constitucional de España, las influencias del mundo actual, incorporando con modernidad no sólo un título especial sobre el “Régimen Económico”, sino incluso la novedad del Capítulo sobre “la Empresa”, inscribiéndose en las contemporáneas Constituciones Económicas, que regulan de modo sistemático, integral y coherente la protección de un igual trato, dentro de una economía social de mercado, la protección a los derechos de propiedad, asociación, contratación, pluralidad o modalidades de Empresas bajo los principios de solidaridad económica y social.

Así dicha Constitución de 1979, consideró en su Art. 135° “El Estado promueve la pequeña empresa y la actividad artesanal”.

Los antecedentes jurídicos al reconocimiento de la Pequeña Empresa considerado en el citado Art. 135° de la Constitución Política de 1979, son los siguientes:

- El Decreto Ley N° 18384 que normó los objetivos y funcionamiento de la comunidad industrial la menciona en su Art. 2° “La Empresa Industrial que no tenga comunidad industrial, se regirá por la legislación sobre Pequeña Industria y Artesanía”, pero, no es sino hasta febrero de 1976, al dictarse la Ley de Pequeña Empresa D.L. N° 21435, la cual según Pedro Flores Polo¹²⁹ “contiene, un acierto en el Art. 2°, Inc. c) del D.L. N° 21435 “Favorecer el desenvolvimiento de la capacidad creativa del pequeño empresario y del trabajador.

En cuanto a la co-gestión, ésta no se configura como participación en la propiedad de las pequeñas empresas, atendiendo a la naturaleza y límites cuantitativos de inversión y de patrimonio que reúnen, así como a la directa relación entre empresas y empresario, que exige darle al gerente o administrador, la mayor libertad de acción de su tarea directriz.”

En cuanto a las Formas legales para Constitución de Pequeñas Empresas refiere dicho autor:

¹²⁷ Montoya Manfredi, Ulises. “La Renovación del Derecho Comercial”, Rev. Derecho y Ciencias Políticas, UNMSM, 1976, N° 12-13, pág. 283.

¹²⁸ Torres y Torres Lara, Carlos. “Derecho de la Empresa: Teoría de la Empresa y Materiales de Traajo”, Ed. Lima S.R.Ltda., Lima, 1989, págs. 43 a 48.

¹²⁹ Flores Polo, Pedro. “Comentarios a la Ley de Pequeña Empresa”, Ed. Cuzco S.A., Lima, 1978, págs. 29-68 y 113-212.

a) “La empresa unipersonal, equivale al negocio individual o sea de propiedad de una persona natural que responde por su negocio con todo su patrimonio o riqueza personal, con responsabilidad limitada.

b) La empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL), o sea el negocio individual como un ente separado del patrimonio de su titular, cuya responsabilidad alcanza sólo al patrimonio asignado a dicha empresa. Su régimen legal está contenido en el Decreto Ley N° 21621 del 14 de setiembre de 1976.

En 1951, el Dr. Ulises Montoya Manfredi presentó una ponencia “La empresa individual de responsabilidad limitada”. En 1970, la Dra. Lucrecia Maisch Von Humboldt publicó un trabajo sobre “Empresa Individual de Responsabilidad Limitada - Tipo para América Latina”.

c) La sociedad comercial de responsabilidad limitada. En estas sociedades los socios no asumen responsabilidad limitada frente a terceros, por las deudas de la compañía, sino sólo hasta el monto de sus aportes.

La diferencia sustancial con las sociedades anónimas es que los aportes no pueden representarse en acciones; no necesitan más de dos socios para constituirse; el número de socios está limitado a veinte (20); no permite el acceso a las personas jurídicas; no pueden recibir aportes foráneos a título de inversión extranjera directa, Art. 15 del D.L. N° 21435, y D.L. N° 18900 y 18999.

Impedimentos para la Inversión en Pequeñas Empresas:

Art. 13°. Las Pequeñas Empresas, organizadas como personas jurídicas, no podrán poseer acciones o participaciones en empresas del Sector Privado Reformado.

En colisión con los dispositivos promocionales de orden tributario existentes a la promulgación del D.L. N° 21435.

Antes que promocional la Ley reordena a las pequeñas y medianas empresas, porque no hay beneficio tributario, ni crediticio, ni por descentalización por las limitaciones establecidas en los Arts. 8, 9, 10, 12, 13 y 15 del D.L. N° 21435. La Ley ha sido desnaturalizada por los reglamentos.

Art. 9°. Una persona natural no podrá ser titular o poseer participaciones en Pequeñas Empresas que se dediquen a actividades económicas similares y/o complementarias.

La limitación es inconveniente porque se esteriliza la iniciativa del empresario, y se le prohíbe que se proyecte o crezca.

Art. 10°. Las personas naturales que posean acciones o participaciones en empresas del sector Privado Reformado, no podrán ser titulares o poseer participaciones en Pequeñas Empresas que se dediquen a actividades económicas similares y/o complementarias a aquellas.

Art. 12°. Las personas jurídicas no podrán poseer participaciones en Pequeñas Empresas.

Art. 15°. No podrá existir en las Pequeñas Empresas inversión extranjera directa, calificada como tal con arreglo a lo dispuesto en los Decretos Leyes N° 18900 y 18999.

La inversión extranjera en la pequeña empresa es positiva, porque somos un país pobre, escaso de capitales, con graves problemas de financiamiento para nuestra deuda interna y externa; con un tremendo déficit en la balanza de pagos.

2.2.5.2.1. El D.L. N° 21621

El D.L. N° 21621 no promueve tampoco porque el pequeño empresario ya había encontrado la solución de la limitación de su responsabilidad desnaturalizando la sociedad anónima, valiéndose de testaferros y dirigiendo su negocio en forma directa y exclusiva; luego, la ley ha regularizado esta situación sancionando lo que la realidad empresarial necesitaba, lo cual no es promocionar”.

2.2.5.2.2. La Ley de la Pequeña y Mediana Empresa(D.L. N° 23189)

El D.L. N° 23189 del 27 de julio de 1980, según Gustavo Murillo ¹³⁰ en “cuanto a pequeña empresa, el más acertado que se haya dictado, siendo sus características principales:

a. Define la pequeña empresa, en el caso de las industriales, como aquellas que tenga un máximo de 10 trabajadores y cuyos ingresos brutos anuales sean menores de 100 sueldos mínimos vitales anuales;

b. Crea el Padrón Municipal de pequeñas empresas

c. Se les exonera de todos los impuestos y contribuciones, incluso el impuesto a la Renta y a las Ventas, creando en su lugar un Impuesto Unico que sustituye también los aportes del empleados y trabajador al S.S.P. y al S.N.P

d. Faculta la contratación de trabajadores a plazo determinado sin requerir aprobación previa del Ministerio de Trabajo.

e. Obliga a llevar únicamente un libro de ingresos y gastos y uno de planillas.

En cuanto a mediana empresa, está dado por los ingresos brutos anuales, que no deben exceder a 900 sueldos mínimos vitales anuales.”

Estando vigente la citada Constitución de 1979, el 2do. gobierno de Belaúnde, asumió las primeras disposiciones para la incorporación del “sector informal” a la economía legal del país.

Así, mediante el Art. 55° de la Ley N° 23724 del 13-12-1983, se le facultó legislar sobre las actividades de dicho sector, efectuado mediante Decreto Ley N° 283 del 8 de junio de 1984, invocando los Arts. 2° inc. 16), 115° y 133° de la citada Constitución, reconociéndose el crecimiento del “sector informal” se creó la COMISIÓN NACIONAL DE LOS DERECHOS ECONÓMICOS (CODE) como organismo especial de alto nivel encargado de incorporar al denominado Sector Informal en la Economía Legal del País “encargado de proponer, proyectar y llevar a cabo las acciones y medidas necesarias en el corto, mediano y largo plazo, pudiendo elaborar y promulgar las normas jurídicas necesarias así como de modificar las disposiciones sobre procedimientos, buscando su

¹³⁰ Murillo, Gustavo. “Hacia una Ley para la Pequeña Empresa”, en Revista Peruana de Derecho de la Empresa, Ed. Andina S.R.Ltda., Lima, 1988, págs. 25-26.

simplificación; siendo reglamentada sus funciones mediante D.S. N° 071-84-PCM del 16-11-1984.

2.2.5.2.3. LEY GENERAL DE INDUSTRIAS N° 23407

En cuanto a la Ley General de Industrias N° 23407 del 28 de mayo de 1982, el citado comentarista Gustavo Murillo refiere ¹³¹ : “no es una ley que defina una política franca de desarrollo y fomento con alguna actividad o sector.

Dentro de este marco de indefinición de la Ley se encuentra un Título dedicado a la Pequeña Empresa Industrial y la actividad artesanal. El trato promocional que ofrece: En primer lugar, la exoneración del impuesto a la revaluación de activos en exonerarlas del impuesto de alcabala.

Definición. En esta ley, se considera pequeña industria a aquella cuya venta neta anual no exceda de 720 sueldos mínimos vitales anuales.

2.2.5.2.4. LA LEY 24062

El 10 de enero de 1985 se promulga la ley 24062, se trata del primer instrumento legal que norma en forma orgánica a este sector de la industria nacional.

Características:

a) Definición. Aquella cuya venta no exceda a 1500 sueldos mínimos anuales.

b) Objetivos. No se fijaron con claridad.

c) Registros. Mediante un solo trámite simplificado fija a las Municipalidades un plazo perentorio para el otorgamiento de la Licencia de Funcionamiento.

d) Régimen Tributario. El Art. 7° establece: pagarán los tributos al IPSS, Municipales, Impuesto a la Renta, al SENATI, Impuesto General a las Ventas.

Utilizarán como crédito fiscal contra el Impuesto a la Renta, un 4% por puesto de trabajo creado que no excederá del 40%.

Otorga un crédito contra el impuesto a la renta por la inversión efectuada en maquinaria y equipo hasta un 30%.

e) Financiamiento. Se ha previsto la creación del Fondo de Promoción de la Pequeña Empresa Industrial (FOPEI). La aportación del 1% al FOPEI “será deducible del impuesto a la renta”, constituye un aporte sumamente oneroso.

f) Representación Gremial. Estarán integradas exclusivamente por pequeñas empresas industriales.”

Durante el gobierno del Dr. Alan García Pérez se promulgó la R.S. N° 304-85-ICTI/IND que creó la Comisión Multisectorial Revisora de la Legislación de la Pequeña Empresa Industrial cuyo anteproyecto lo sintetiza Jorge L. Feliciano ¹³² “con carácter integral, coherente y promocional dentro de un pluralismo económico, empresarial y de apoyo institucional, concordante con la Constitución y la Ley General de

¹³¹ Murillo, Gustavo. Ob. citada, págs. 26-34.

Industrias. Se considera una política promocional con tratamiento de beneficios tributarios y no tributarios, con incentivos financieros y no financieros. Se busca la reducción y simplificación en pago de tributos frente a los que paga la industria: Tributo Especial.

La simplificación de trámites dentro del sector público con la finalidad de reducir costos y tiempos de accesibilidad al sector formal, que la Ley 24062 no lo contempla.”

Así como la Ley de Simplificación Administrativa N° 25035 reglamentada por el Decreto Supremo N° 070-89-PCM del 01-09-1988 con el propósito de lograr la reducción de los costos y trámites indispensables para la realización de la actividad económica, inspiradas en las iniciativas del Sr. Hernando de Soto, Presidente del Instituto Libertad y Democracia, por entonces asesor del citado Presidente de la República, expuestas en su Libro “El otro Sendero”.

2.2.5.2.5. DECRETO SUPREMO N° 118-90-PCM

El gobierno del Ing. Fujimori, en su Primer Período, en lo referente al proceso de formalización, emitió el D.S. N° 118-90-PCM de fecha 15-09-1990 que aprueba el Reglamento sobre “Unificación y Simplificación de Registros para acceder a la Empresa Formal”, regulando el Registro Unificado:

Art. 1°. El Reglamento sobre “Unificación y Simplificación para Acceder a la Empresa Formal”, tiene como fin que las empresas obtengan los registros administrativos necesarios para el inicio de sus actividades en el más corto plazo, mediante un solo trámite y un solo pago.

Art. 5°. La inscripción en el Registro Unificado debe realizarse de manera automática sobre la base de las declaraciones de los interesados, salvo en los casos señalados en el Art. 17°. La inscripción mencionada se considerará realizada en el momento en que el interesado presente el formulario y sus anexos debidamente llenados ante la Entidad Responsable.

Art. 6°. El Registro Unificado tiene carácter permanente.”

2.2.6. ECONOMÍA LIBERAL FORMAL, SECTOR INFORMAL Y NORMATIVIDAD

Este proceso de emisión de toda una normatividad en procura de incorporar al “sector informal” a la economía liberal formal, ha tenido en nuestro país a Hernando de Soto y su equipo del Instituto Libertad y Democracia (ILD), los que se han preocupado por sustentar los “costos y la importancia del derecho” en las economías de las naciones ¹³³ estableciendo primero con muestras de campo en diversas actividades económicas los costos de acceso a la formalidad ante una entidad administrativa burocrática, corrupta y

¹³² Feliciano Armando, Jorge L. “La Ley de la Pequeña Industria”, en Rev. Proceso Económico, Año 7 N° 77, Agosto 1987, pág. 14-15

¹³³ Soto, Hernando De. El otro Sendero, ob. citada, págs. 171-237

dilatatoria para luego calcular los mayores costos que significan para las mismas actividades permanecer en la informalidad, sosteniendo que el derecho es un condicionante del desarrollo económico, así en los países occidentales, los derechos de propiedad, de contratación y de ejecución contractual y de responsabilidad extra contractual fueron instrumentos facilitadores en el surgimiento industrial.

Al respecto, Henri Lepage¹³⁴ desde una perspectiva liberal refiere que las corrientes de pensamiento económico actuales están vinculadas con las denominadas Teorías del Capital Humano, donde en una amplia concepción de las necesidades humanas, donde reviste importancia la educación, la teoría de la familia, las conductas humanas no mercantiles y la nueva teoría del consumidor, todas las cuales son susceptibles de incidir en la dinámica económica; también el Movimiento de los derechos de propiedad, que descansa sobre 4 pilares: el concepto de “coste de transacción”, la teoría de la “producción” del derecho, el análisis comparado de la eficacia de los organismos económicos y la aplicación del razonamiento económico al redescubrimiento de la historia.

El concepto de “coste de transacción”, expuesto por Ronald Coase en su artículo “La Naturaleza de la Empresa” (1937) donde sostiene que la empresa es la institución que sustituye al mercado en algunas transacciones cuyos costos serían demasiados elevados y mejora el bienestar del conjunto del cuerpo social, siendo una nueva concepción del fenómeno de la concentración; en cuanto a la teoría de la economía del derecho, no es más que una actividad social cuya finalidad es la de contribuir al aumento del excedente económico, mediante definición de reglas que ayuden a reducir el nivel de los costes de transacción en la sociedad.

La Escuela de Public Choice.-Busca las relaciones que existen entre las instituciones políticas, los costos de información y el optimo económico.

Alfredo Bullard, en este conjunto de ideas refiere que Coase en su artículo posterior “El Problema del costo social” (1960) ayuda a entender la estructura institucional económica dentro de un sistema jurídico citando a Guido Calabresi, en la capacidad que tiene el sistema contractual, dados los costos de transacción existentes, para llegar a una eficiente asignación de recursos¹³⁵.

Estos presupuestos son los que asume Alberto Bustamante Belaunde, miembro del ILD¹³⁶ para definir la “normatividad extra legal” como conjunto de normas y prácticas al margen del orden jurídico vigente, establecidas en un largo proceso por organizaciones que realizan actividades económicas y sociales; y, en el caso peruano conceptúa la informalidad, como un sistema, que a pesar de sus costos y su lamentable desintegración respecto al orden formal por culpa de los gobernantes, permite que la sociedad en su conjunto este mejor, que si los intentos de formalización represiva hubieren tenido éxito,

¹³⁴ Lepage, Henri. “Mañana el Capitalismo”, ed. Alianza Editorial, Madrid, 1979, págs. 17 a 37.

¹³⁵ Bullard G., Alfredo. “Ronald Coase y el Sistema Jurídico: a propósito del Premio Nobel de Economía”, Mimeo, Lima, 1996.

¹³⁶ Bustamante Belaunde, Alberto. “Economía informal, Estado mercantilista y Reformas institucionales”, en las otras caras de la sociedad informal; ob. citada, págs. 443 a 494.

esta inusual situación, lo lleva a plantear efectuar un trabajo académico que permita “al Derecho Estatal absorber al derecho espontáneo e informal al incorporarlo creativamente, en un nuevo derecho positivo”, lo cual continúa siendo un trabajo pendiente para la teoría del derecho peruano.

Desde la misma perspectiva pero con otro matiz, surge en el seno del capitalismo americano la corriente institucionalista legal americana que tiene como representantes a Richar Ely (1854-1949) en una concepción de libre mercado, indagan de que modo los institutos de propiedad y contratos afectaría a la producción y distribución e la riqueza; a John R. Commons (1862-1944) considera que el comportamiento humano (“human action”) escoge entre dos usos alternativos de bienes disponibles como influencia del ambiente económico y social, entre posibilidades escasas. Postula el “Capitalismo razonable”, con ideas de la Welfare donde libertad e igualdad son compatibles con la ética y la economía”.

J.M. CLARK, es partidario del control social a través del poder legal o del jurisdiccional de la Suprema Corte por el interés público ¹³⁷.

Estas contraposiciones de las últimas ideas expuestas que postulan la vigencia de una concepción liberal clásica del Rol del Estado en la Economía o la intervención estatal en función del interés colectivo o bien común, está subyacente en las reformas legislativas que sobre materia de Pequeña y Microempresa ha efectuado el Gobierno del Ing. Fujimori en su Primer Período; pues se le atribuye a la Política Económica que implementó desde el 8 de agosto de 1990 un modelo neoliberal, con énfasis en la iniciativa privada y la gradual privatización de las empresas diversas pertenecientes al Estado, y dentro de dicho contexto analizar el Decreto Legislativo N° 705 del 5 de noviembre de 1991 de Promoción de Micro y Pequeñas Empresas, estando aún en vigencia la Constitución de 1979, considerada como resultado de modelos de Estado de Bienestar antes referidos con participación significativa del Estado en la economía nacional, legislándose por primera vez sobre las microempresas.

2.2.7. EL MARCO JURÍDICO DE LA PEQUEÑA EMPRESA Y DE LA MICROEMPRESA

Con el citado Decreto Ley N° 705 Promoción de Micros y Pequeñas Empresas, consideramos además los siguientes aspectos:

“Art. 1°. Se define como Micro Empresa o Pequeña Empresa a aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción, o de comercialización de bienes, o de prestación de servicios.

Art. 2°. La Micro Empresa reúne las siguientes características:

- a. El propietario o propietarios de la empresa laboran en la misma.
- b. El número total de trabajadores y empleados no excede de diez (10 personas).

¹³⁷ Crizotte. “Historia de las Doctrinas Económicas Modernas”, Ed. UTEHA, México, 1961, págs. 68-76.

c. El valor total anual de las ventas no excede de doce (12) unidades impositivas tributarias.

Art. 3°. La Pequeña Empresa reúne las siguientes características:

a. El número total de trabajadores y empleados no excede de veinte (20) personas.

El valor total anual de las ventas no excede de veinticinco (25) unidades impositivas tributarias.”

Capítulo IV: De los Requisitos de Contabilidad y los Libros Contables

Art. 15°. Están obligadas a llevar únicamente:

a) Libros de Registros de Ingresos y Gastos;

b) Libro de Planilla de Sueldos y Salarios.

Art. 16°. Están exceptuadas de cualquier obligación de presentar Balances ante cualquier autoridad del Gobierno Central, Regional o Local, o ante autoridades Judiciales.

Capítulo VI: Del Procedimiento para acogerse al presente Decreto Legislativo:

Art. 19°. Las que vienen operando en la formalidad se acogen al Régimen creado por el presente Decreto Legislativo y expresará su deseo de acogerse al presente Decreto Legislativo. La entidad competente procederá a sellar o imprimir en su Registro Unificado la frase “Empresa acogida a la Ley de Promoción de Micro Empresas y Pequeñas Empresas”.

Art. 20°. Las que recién se constituyan consistirá en incluir en su solicitud una autocalificación como Micro Empresa y Pequeña Empresa.

Capítulo VII: Disposición Complementarias

Art. 23°. El Régimen Tributario considerará un Impuesto Unico Simplificado en sustitución de todos los tributos y aportaciones que le sean aplicables.

En tanto y en cuanto dicho Impuesto es aprobado, utilizarán la modalidad de pago de los siguientes impuestos:

a) A la Renta;

b) Al Patrimonio Empresarial;

c) General a las Ventas;

d) Selectivo al consumo;

e) SENATI;

f) Aportes al FONAVI;

g) Al IPSS;

h) Al ITINTEC;

i) Al FOPEI.

Art. 24°. Pagarán el uno por ciento (1%) de sus ventas mensuales como pago por todos los impuestos y aportaciones listadas.

Nota. Los Arts. 23 y 24 han sido derogado por la Ley N° 25381 de Equilibrio Financiero para 1992 publicado el 28 de diciembre de 1991.

2.2.7.1. DEFINICIÓN DE MICROEMPRESA

En cuanto a la definición o concepción de la Microempresa, existen apreciaciones diversas, entre las cuales, Samuel E. Chíncono¹³⁸ la conciben como “unidades productivas generadoras de bienes y/o servicios delimitada por su escala de producción perteneciente a un sector informal de la economía y la legalidad es sólo una de las variables de su dinámica.”

Para Folke Kafka¹³⁹ los microempresarios como agentes optimizadores de decisiones optan por burlar las normas porque los intereses no son compatibles con el de ellos y por ende el estado debe “fijar reglas de juego que garanticen seguridad para llevar a cabo transacciones y arreglos mutuamente beneficiosos”.

Para Alberto Tokeshi¹⁴⁰, la categoría de análisis del sector informal carece de validez metodológica y propone la “categoría microempresa que se deriva de la tradicional forma de clasificar las empresas según tamaño y modo de inserción en el mercado”.

Para Jorge Velez B.¹⁴¹, la Pequeña Industria “representaría una instancia intermedia entre la artesanía, con predominio del trabajo manual directo y la gran industria fabril”.

Para los miembros de la Unidad de Investigación ULPYME de la Universidad de Lima¹⁴² se requiere cierta claridad en los conceptos utilizados, así la Informalidad se aprecia en todas las modalidades de Empresas Formales, sugiriendo los conceptos de Unidades económicas que abarca todas las actividades económicas y al concepto de empresas como unidades económicas que están formalmente constituidas y registradas; así también no existe consenso sobre el significado de la palabra PYME, si se refiere a Pequeña y Microempresa o Pequeña y Mediana Empresa; y la cuestión de cómo ubicar la frontera entre un tamaño y otro, que puede ser fijado según los indicadores diversos (volumen de ventas, activos, nivel de excedentes, autosostenimiento y crecimiento, nivel tecnológico, exportaciones, etc.) y en cuanto a la participación en la economía, según el Censo INEI 1993, de las clases de Empresas: Grandes (G), Medianas (M), Pequeñas (P) y la Microempresa (Micro), a nivel de empleo el 74% de trabajadores labora en unidades económicas de menos de 10 trabajadores; a nivel de producción es directa al tamaño; y

¹³⁸ Chíncono E., Samuel y otros. “Formalización y Fomento de las Unidades de Producción de Pequeña Escala”, Rev. Diagnóstico y Debate 31, Ed. Friedrich Ebert, Lima, 1989.

¹³⁹ Kafka, Folker. “Rentismo, regulación estatal y sector informal”, en Rev. Finanzas Públicas, Año L, N° 2, Junio 1989, Lima.

¹⁴⁰ Tokeshi, Alberto. “Nuevas tendencias sobre la conceptualización del sector informal: El caso peruano”, en Rev. Ciencia Económica, N° 20, Set-Dic. 1988, págs. 101-103.

¹⁴¹ Velez B., Jorge. Ob. citada, pág. 16.

¹⁴² ULPYME. “¿Qué es una Pyme?”, en Comercio, Domingo 9-02-97, pág. E-1.

en nivel de exportación, las grandes concentra más del 80% del total exportado, siendo casi insignificante la de microempresa, y según volúmenes de venta, con facturación con Declaración de Impuesto a la Renta, 1994: 3ra. Categoría el 0.4% de las Unidades Económicas concentran el 71%; y a la fecha no se conoce el aporte al PBI de la Pequeña, Mediana y Microempresa; del empleo y subempleo, nivel tecnológico; factores de medición según las encuestas del INEI, MITINCI, SUNAT, exIPSS, que deberán permitir precisar los conceptos verdaderos; y deberán determinarse que Unidades tienen posibilidad de generación de excedentes y cuales sólo alcanzan niveles de subsistencias que implican políticas diversas”.

La utilización de acepciones y significados diversos de los conceptos, categorías o palabras antes mencionadas han sido evidenciada en el conversatorio Interinstitucional realizado del 02 al 10 de julio de 1998 sobre “Conceptualización de la pequeña y Microempresa a nivel Sectorial”, organizado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) ¹⁴³, siendo por ende necesaria su precisión uniforme en las propuestas legislativas futuras.

Los especialistas Eliana Chávez y Juan Chacaltana ¹⁴⁴ han formulado las siguientes observaciones al citado Decreto Ley N° 705, “Acerca de la Concepción de la Ley, la primera observación se refiere al impacto que puede tener la Ley de la Pequeña y Microempresa en un contexto económico y social en el que tanto las condiciones externas; apertura al mercado internacional, flexibilización del mercado laboral, incremento en los costos de los servicios básicos y combustible, depresión del salario real, etc. como las condiciones internas a la empresa: gestión, tecnología, capital, etc., son desfavorables para su desarrollo.

La segunda observación tiene que ver con el carácter normativo de la ley que promueve mecanismos de simplificación de trámites frente a otros que consideramos prioritarios para el fortalecimiento de la actividad productiva.

En tercer lugar, no son claros los criterios que han primado para incorporar en un solo decreto a la pequeña y microempresa. Ambas tienen características diferentes, lo que amerita normas legales también distintas para la promoción de ambos sectores.

2.2.7.2. DEFINICIÓN: MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Acerca de la Definición: Micro y Pequeña Empresa, como resultado de esta definición, se genera una situación en la que las microempresas resultan siendo a la vez pequeñas empresas, si las microempresas voluntariamente se autoregistran como pequeñas empresas.

Acerca de la Simplificación. Se simplificaría aún más si se elimina el requisito del registro unificado para el caso de la micro y pequeña empresa, si analizamos sus

¹⁴³ Documento del Conversatorio Interinstitucional realizado del 02 al 10 de julio 98 sobre “Conceptualización de la Pequeña y Microempresa a nivel Sectorial”, Ed. INEI, Lima, 1998.

¹⁴⁴ Chavez O'Brien, Eliana y Chacaltana Janampa, Juan. “Ley de Pequeña y Microempresa: observaciones y propuestas”, en Rev. Socialismo y Participación N° 57, Marzo 1992, Ed. CEDEP, Lima, págs. 35 a 48.

características, este corresponde más bien a una estructura empresarial más organizada.

Intenta hacer sencillos los mecanismos para acogerse a la ley, diferenciando tres tipos de empresas: aquellas ya formales; las informales y las que recién se constituyen.

Las empresas formales y las “nuevas” deberán obtener el registro unificado y la licencia municipal.

Un requisito de carácter obligatorio para todas las empresas consiste en llevar dos libros contables: libro de ingresos y gastos y libro de planillas.

Sin embargo, para las informales constituyen mayoría de este universo de micro y pequeñas empresas, estos requisitos serían muy difíciles de conseguir. La dificultad radica en el cumplimiento poco usual en este sector.

Como se sabe, las micro y pequeñas empresas (especialmente las informales) utilizan poca mano de obra asalariada: el 65% de la mano de obra empleada no es remunerada, es decir, está compuesta por familiares que trabajan en la unidad productiva sin percibir remuneración monetaria.

Asimismo, las micro y pequeñas empresas no llevan control de sus gastos.

De lo expuesto, se desprende que, plantear un control riguroso de los niveles de actividad de las unidades informales es un intento que más bien podría entorpecer la formalización de las unidades de pequeña producción. Además ¿para qué se piden los libros planteados?, ¿acaso existe la infraestructura adecuada para hacer una fiscalización minuciosa de las contabilidades de un conjunto tan inmenso de empresas de pequeña escala?

Se deberían aprovechar los instrumentos de control por ellos mismos generados tales como, el uso de un cuaderno simple de ingresos y gastos.

Acerca de la Promoción. La ley parte de un concepto muy restringido de promoción.

Si pensamos en el desarrollo del país y en la restricción general que hoy sufre el sector, el impulso al comercio en el mercado interno es un primer paso fundamental no sólo para el fortalecimiento del sector sino también para ampliar la demanda en el sector moderno y, porqué no, la oferta para el mercado externo.

La promoción de la comercialización puede darse a partir de múltiples modalidades: tradings, ferias, bolsa de negocios, subcontrata, reorganización, etc. Es indispensable la promoción de actividades complementarias:

a. El acceso a fuentes crediticias del mercado financiero formal a tasas de interés del mercado.

b. El desarrollo de programas de capacitación técnica y de gestión, así como de sistemas de información que facilite el acceso a nuevos mercados para sus productos.

Respecto a la creación de parques industriales, por los costos que implica y por las características de la microempresa (familiar, desarrolla las actividades en casa, etc.), creemos que constituye todavía un tema en debate entre los especialistas.

Acerca de la Tributación. El decreto establecía en sus artículos 23 y 24 un régimen

tributario específico basado en un Impuesto Unico Simplificado (IUS).

La simplificación tributaria para las micro y pequeñas empresas constituía un gran avance en su captación y formalización.

A pesar que ya han sido derogados hemos propuesto una tasa impositiva del 3% sobre las ventas para las pequeñas empresas.

La recaudación se elevaría a alrededor de S/. 5'134, 041 por mes y los montos recaudados por unidad constituirían el 14% y 50% del ahorro, para la micro y pequeña empresa respectivamente, cifras relativamente aceptables dado que hasta ahora casi no pagaban impuestos.

Un régimen general: IGV y RENTA. El régimen de tributación está incluido en las escalas más bajas de los impuestos que los gravan; están afectas a una manera "general". Si respetamos la definición de micro y pequeña empresas planteada por D.L. 705, todas las microempresas resultan inafectas al IGV. Además, sólo estarían afectas con una tasa de 5%, aquellas pequeñas empresas cuyas ventas anuales excedan las 12 UIT. Como consecuencia, las microempresas no serían evasoras.

Es necesario destacar dos aspectos adicionales. En primer lugar, el impuesto a la renta contemplada por lo menos tres tipos de deducciones que actúan –en un 6%- como crédito contra el pago del impuesto. Realizando las deducciones respectivas, los montos a pagar promedio para la micro y pequeña empresa por impuesto a la renta, asciende a S/. –21 y S/. 168, respectivamente, tenemos que la microempresa promedio no está obligada a pagar este impuesto.

En segundo lugar, aún cuando se realicen las deducciones de ley, los montos a pagar por concepto de los dos impuestos, son demasiado elevados si se les compara con los niveles de ahorro de estas unidades y por lo tanto, su aplicación conlleva a la evasión".

2.2.7.3. SOBRE EL REGISTRO UNIFICADO

El Sistema de Trámite Simplificado se inició como Proyecto Piloto multisectorial que ejecutó la Dirección General de Promoción del MICTI y a fines de 1985 se aprobó otorgarle carácter permanente.

Estadísticas del MICTI citadas por Samuel Chincaro E.¹⁴⁵ A 1984, señalaban la existencia de 9, 711 establecimientos de 5 a 19 trabajadores, de los cuales 6, 603 se localizaban en Lima y el Callao, es decir el 60%. En el Estrato de la Microempresa a 1983 se contaba con un total de 21, 134 registrados, del cual un 20%, cerca de 4, 300, se localizaba en Lima Metropolitana y el Callao.

El 15 de setiembre de 1990 fue creado el Registro Unificado dentro del proceso de Simplificación de Trámites en los diversos sectores de la Administración Pública, y para incorporar a la Formalidad a las Micro y Pequeñas Empresas informales, mediante un solo trámite y un solo pago el Registro Industrial, Comercial, Sanitario, Centro de Trabajo, IPSS y Autorización de Libro de Planillas.

¹⁴⁵ Chincaro E, Samuel y otros, ob.citada, pág. 19.

Este Registro cumplió una función importante al hacer posible el incremento de unidades económicas registradas, que según Fuentes de MITINCI fueron formalizadas 650, 000 empresas, de las cuales el 97% son microempresas con menos de 10 trabajadores.¹⁴⁶

Con la obligación de obtener el Registro Unico del Contribuyente (RUC) ante la SUNAT que tiene información similar al R.U., se hizo innecesario duplicar esfuerzos para conseguir un mismo objetivo.

Ante el petitorio masivo de los usuarios interesados en constituir sus nuevos Pymes, canalizados en el Congreso de la República a través de la Comisión de Pymes, finalmente con Ley N° 26935 de fecha 23-03-98, sobre Simplificación de Procedimientos, se dejó sin efecto el Registro Unificado -RU-, disponiéndose que con la inscripción en el RUC se identificara a las Empresas ante la SUNAT y las dependencias de la Administración Pública.

2.2.7.4. LICENCIAS DE FUNCIONAMIENTO MUNICIPAL

La Ley N° 25409 promulgada en marzo de 1992 dispuso que para efectos de otorgamiento de la Licencia Provisional de Funcionamiento dispuesta por el Art. 11° del Decreto Legislativo N° 705, se debería tramitar y obtener como otro requisito obligatorio el CERTIFICADO DE COMPATIBILIDAD DE USO Y ZONIFICACION, lo cual en opinión de la Abogada Giulana Lastres Blanco¹⁴⁷ “dervirtió la simplificación administrativa porque se complica el trámite para obtener la licencia municipal, llevando al extremo de su negativa, sugiriendo la necesidad de flexibilizar la norma establecida en la Ley 25409”.

Sobre la relación de la Pyme con los Municipios, Angel Marín Lozada, refiere que en el Régimen Tributario Municipal hasta 1997¹⁴⁸ “el tratamiento de las pequeñas y microempresas en nuestra legislación no es homogéneo. En el Decreto Legislativo N° 776, Ley de Régimen Unico Simplificado, el régimen especial del RUS comprende sólo a las personas naturales y sociedades conyugales que realicen actividades generadoras de renta de tercera categoría y cuyos ingresos brutos por venta de bienes y/o prestación de servicios no excedan los doce mil nuevos soles. Cualquier PYME que no goce de esas características no se beneficia con el régimen especial el RUS.

Adicionalmente, las PYME a las que es de aplicación el RUS deben caracterizarse por:

- a) Contar con un personal inferior a cuatro personas. Tratándose de actividades en las que se requiera más de un turno de trabajo, el número de personas se entenderá por cada uno de éstos.
- b) No realizar sus actividades en más de un establecimiento o puesto comercial, sea

¹⁴⁶ Limache Ramirez, Ysabel. “Facilidades para el avance de las PYME”, en el Peruano, Jueves 28 de agosto de 1997, pág. A-6 y A-7 y según El Comercio del 08-12-96 pág. E-3, entre 1990 a 1996 se tiene inscritos más de 700, 000 Empresas a nivel nacional.

¹⁴⁷ Diario Expreso, Sección PYME, Lunes 24-04-95, pág. A-31.

¹⁴⁸ Marín Lozada, Angel. “Las Pyme en el Ambito Municipal”, en El Peruano, Lunes 15-09-97, págs. B-6; B-7.

éste de su propiedad o lo explote bajo cualquier forma de posesión.

Configurada en torno a objetivos y metas distintas de la promoción de las PYME, el RUS básicamente está dirigido a las empresas constituidas por personas naturales que realizan actividades económicas de tercera categoría, en un régimen temporal que tiene la finalidad de ampliar las fronteras de la formalidad en la contribución tributaria. En tal sentido, apuntan más al combate de la evasión tributaria que a la promoción de las PYME"; y la fuente de recursos según un informe de ULPYME ¹⁴⁹ "... las Pyme representan a todas luces una importante base de recursos tributaria para el municipio. En el cuadro apreciamos lo que significan para cinco municipios los ingresos municipales, la actividad de negocios (licencia de funcionamiento, anuncios y propagandas) o pagados por empresas (impuesto predial y arbitrios) con relación al total de ingresos y a los ingresos propios.

En el primer caso, las proporciones varían entre 8.4 y 15.8%, porcentajes nada despreciables para los presupuestos municipales. Es interesante apreciar el aparente contraste entre Miraflores, un distrito de nivel socio-económico medio-alto con menor presencia relativa de pequeñas empresas y La Victoria, zona en la que se concentran aglomeraciones empresariales (confecciones en Gamarra, metalmecánica, etc). Ambos tienen un nivel similar de recaudación porcentualmente hablando.

De igual modo, si los tributos por pago de impuesto predial y arbitrios hecho por los empresarios representan entre el 3.7% y el 12.2% del total de ingresos municipales.

El ingreso por tributos de origen empresarial con relación a los ingresos propios del Municipio nos proporciona una imagen aún más fidedigna de lo que sucede en la realidad. Los porcentajes fluctúan entre 9% para Trujillo y 30.4% para Miraflores, aunque La Victoria, Comas y San Juan de Lurigancho sobrepasan los 20 puntos.

Es decir, para municipios con presencia mayoritaria de Pyme, en promedio 1 de cada 4 soles de los ingresos propios municipal proviene de empresas. Este dato cobra importancia si tenemos en cuenta gran parte de los ingresos totales de los municipios proviene del Fondo de Compensación Municipal y que, además, es en distritos populares donde se presentan los mayores niveles de informalidad."

- La citada Ley N° 26935 en su cuarta Disposición Final dispone la presentación junto con el RUC la Declaración Jurada donde expresa el cumplimiento de los requisitos, a modo de ilustración adjunto al presente un modelo de la solicitud referida en los Anexos del presente informe.

- Mediante Ley N° 27180 del 05-10-99, se modificaron artículos del Decreto Legislativo N° 776 y según la Presidenta de la Comisión de Descentralización del Congreso María Jesús Espinoza ¹⁵⁰ "Los gobiernos locales no podrán exigir la renovación anual o semestral de la citada licencia".

2.2.7.5. MODIFICACIONES AL D.L. N° 776

¹⁴⁹ ULPYME en el Comercio, Sección Economía y Negocios, Domingo 22-06-97, pág. E-1.

¹⁵⁰ El Peruano, miércoles 6 de octubre de 1999, pág. 11.

- Las municipalidades no podrán cobrar tasas por la fiscalización o control de actividades comerciales, industriales o de servicios.

- Las licencias de apertura de establecimiento tienen vigencia indeterminada. Anteriormente, este permiso tenía vigencia no menor de un año desde su otorgamiento.

- La tasa por licencia de apertura de establecimiento es abonada por única vez, y no podrá ser mayor a una Unidad Impositiva Tributaria (UIT) vigente en el momento en que se efectúe el pago.

- La renovación de la licencia de apertura de establecimiento sólo procede cuando ocurre el cambio de giro, uso o zonificación en el área donde se encuentre el establecimiento.

- La ley entrará en vigencia el 1 de enero del 2000 y las licencias de funcionamiento expedidas antes de esta fecha serán consideradas licencias de apertura de establecimiento válidos.

Destacó, además, la nueva tasa de licencia de apertura de establecimiento que cobrarán próximamente los municipios a las pequeñas y microempresas (PYME) sujetas al Régimen Unico Simplificado (RUS), la cual no superará el 10 por ciento de la UIT. Esta tasa, al costo administrativo del servicio.

El objetivo es incentivar el desarrollo de este importante sector productivo del país, y a la vez generar nuevas oportunidades de empleo”.

Sin embargo, los Municipios haciendo valer su criterio legal de que las Ordenanzas tienen igual jerarquía a las leyes o decretos legislativos, han dispuesto el cobro de las Licencias por diversos conceptos, para cubrir sus presupuestos, sin considerar el aspecto promocional económico previstos en el Dec.Leg.705 y su sustitutoria vigente.

Dicha promoción se sustenta en la Constitución Política de 1993, contiene en su Art. 59º: “El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria.

El ejercicio de estas libertades, no debe ser lesivo a la moral, ni a la seguridad.Pública. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.”

Enrique Bernales comenta que ¹⁵¹ “la parte final del artículo 59 establece una norma de justicia distributiva en la actividad empresarial. Las posibilidades de acción y desarrollo de las unidades económicas varían según su dimensión, especialidad, posición en el mercado, dotación de capital, especialización del personal, capacidad instalada, etc. Esto crea disparidades entre las Empresas que, a la larga, pueden conducir a que los esfuerzos de sus empresarios de sus empresarios se vean frustrados. no por falta de calidad o de trabajo, sino por razón de la operación misma del mercado y de los otros agentes. Para compensar estas desigualdades es que el Estado debe comprometer su actividad de promoción de los nuevos favorecidos, no es una norma que pretenda el mantenimiento de productores ineficientes.

¹⁵¹ Bernales Ballesteros, Enrique. La Constitución de 1993, análisis comparativo, Ed. ICS, Lima, 1997.

Es una disposición que pretende que el Estado actúe positivamente, inclusive dando facilidades iniciales, para que quienes tienen las desigualdades las compensen y puedan actuar en razonable igualdad de condiciones dentro de los mercados en los que les toque operar, atención especial se da a las Pequeñas Empresas porque no sólo son una vía de otorgamiento de trabajo en gran escala, sino que también son un mecanismo por el cual la iniciativa privada libre puede expresarse tal vez con mayor posibilidad, tanto cualitativa como cuantitativamente en el mercado social”

2.2.7.6. POLÍTICAS DE PROMOCIÓN, ASISTENCIA Y DE FORMALIZACIÓN

2.2.7.6.1. EL PROGRAMA DE AUTOEMPLEO Y MICROEMPRESA (PRODAME)

Este programa pertenece al Ministerio de Trabajo y Promoción Social, desde su creación en noviembre de 1990 ¹⁵² según su Subdirector Rafael Cotrina Chávez, “generando 13 mil unidades productivas en este mismo período, teniendo además 8 mil 335 microempresas con minuta en trámite, teniendo también dicho sector los Programas Proempleo y el Programa Femenino de Consolidación del Empleo (PROFECE).

En vía ilustrativa se adjuntan en los Anexos del presente Informe los procedimientos publicitarios de dicha entidad PRODAME según normas vigentes a las normas actualizadas en 1996 y del presente año.

El PRODAME, tiene la finalidad de brindar asesoramiento técnico y legal para la constitución de empresas tales como E.I.R.L., S.R.Ltda., S.A. contribuyendo de esta manera al desarrollo de nuestra economía nacional.

Uno de los objetivos que persigue el Ministerio de Trabajo a través del Programa PRODAME, es formalizar y legalizar a las micro y pequeñas empresas a fin de que tengan acceso a los recursos económicos y financieros del sistema formal, por otro lado trata de minimizar el costo de constitución a través de la simplificación de trámites administrativos y de la suscripción de convenios de cooperación inter-institucional; pero su principal objetivo es fomentar la creación de fuentes de trabajo para nuestra sociedad en condición de desempleo a través de la constitución de micros y pequeñas empresas.

Beneficios del PRODAME:

- a. Orientación y elaboración de la Minuta de Constitución y firma del abogado en forma gratuita.
- b. El 50% de descuento del Arancel Notarial (Convenio suscrito con el Colegio de Notarios).
- c. Asesoramiento para obtener Registro Unificado.
- d. Licencia de Funcionamiento.

Y en vía de ilustración adjuntamos el documento respectivo de estos servicios en los Anexos de este Informe.

¹⁵² El Peruano, Lunes 28 de diciembre de 1997, pág. B-12.

2.2.7.7. EL MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO, INTEGRACIÓN Y NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES (MITINCI).

Este sector en el proceso de formalización de las Pequeñas y Microempresas ha aprobado Convenios con el Colegio de Notarios de Lima y del Callao con el fin de disminuir los aranceles notariales brindado asesoría jurídica por constitución, así tenemos:

- RM N° 098-92-ICTI/DEM del 10-03-92
- RM N° 024-93-ICTI/DM y para su difusión en convenio con entidades extranjeras.

Todas las actividades impulsadas por el MITINCI han sido consideradas en el PROGRAMA DE PEQUEÑA EMPRESA que se encuentran sistematizadas y descritas en los documentos "LINEAMIENTOS BASICOS" y "GUIA EMPRESARIAL", en los cuales se aprecian las instancias administrativas encargadas para la promoción, constitución, capacitación, información, registro y los centros de coordinación y cooperación con diversas entidades intersectoriales, públicas, privadas, Organismos No Gubernamentales (ONGs) vinculadas a dichas áreas desde el año 1994.

Un ejemplo de las múltiples acciones referidas, se aprecia en el informe de Guadalupe Escalante¹⁵³

Sobre el impulso de redes de cooperación para las Pyme entre 1995 y 1997 en coordinación con entidades privadas nacionales y extranjeras para la atención a 24, 574 pequeños y microempresarios, ubicados a lo largo del país en 20 módulos de servicios empresariales, que apuntan a "disminuir en el Perú el alto índice de fracaso de las PYME como de los proyectos en proceso de gestación, porque el difícil acceso al capital de trabajo, la falta de tecnología adecuada y la escasa capacitación empresarial determina el fracaso de gran número de PYME.

Una encuesta realizada el año pasado a jóvenes empresarios de Villa El Salvador y San Juan de Miraflores permitió obtener un porcentaje aproximado de PYME que fracasaban antes de los dos años de existencia.

Otro estudio realizado en el distrito de Miraflores, señala que el 92 por ciento de las PYME se frustran antes de los tres años, explica Ramón Ponce, director gerente de la empresa consultora Recursos S.A.

A más de una década del novedoso modelo de parque industrial y en tiempos en que la globalización se impone, la idea de crear redes de cooperación mediante centros de servicio, donde se ofrece asistencia técnica y empresarial deberían incrementarse y ser promovidos.

Entre los socios cooperantes, se encuentran el gobierno italiano y la Organización de Desarrollo Progetto Sud, que promueve el funcionamiento del Centro de Servicio Aconsur.

El Gobierno suizo, a través del programa Deside del Cosude y Swisscontact, la

¹⁵³ El Peruano, Lunes 4 de mayo de 1998, págs. A-6 y A-7.

Cooperación Técnica Alemana (GTZ) y el Banco Interamericano de Desarrollo dentro del campo de centros de servicio se ubican las incubadoras de negocios, que tienen como fin ayudar a los nuevos empresarios a formar sus negocios y establecer las condiciones apropiadas para su crecimiento.

La exitosa experiencia del Centro de Transferencia Tecnológica Universitaria (CTTU), creado en 1991 en Trujillo, permitió demostrar que es más factible en las PYME para que menos empresas mueran en sus primeros años de funcionamiento.”

Asimismo, el Coordinador Ivan Mifflin B., informó que a Enero de 1998, mas de cien mil pequeñas y microempresarios fueron beneficiados en los servicios financieros y no financieros del MITINCI, y de estos últimos 17 mil recibieron capacitación mediante el sistema de “Bono de Capacitación y Sistema Técnica” ¹⁵⁴. El mismo funcionario, ha publicado su conferencia escrita “Como Constituir una PYME” que contiene las normas actualizadas en materia de la nueva Ley General de Sociedades Ley 26887 y en materia tributaria. Esta Entidad, ha publicitado su Centro de Servicios Empresariales en un Suplemento especial del Diario El Comercio PYMES: en la ruta de la competitividad.” ¹⁵⁵

2.2.7.8. LA COMISIÓN DE PROMOCIÓN DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA-PROMPYME

El gobierno actual mediante D.S. N° 059-97-PCM publicado el 25-11-1997, creó PROMPYME para actuar como instancia de promoción, coordinación y concertación de las acciones sectoriales que contribuyan a la ampliación y dinamización de los mercados de las pequeñas y microempresas. Cuenta con una Dirección Ejecutiva.

Artículo 2° Misión:

PROMPYME tiene la misión de servir de enlace para facilitar el encuentro comercial entre la demanda y la oferta de bienes y servicios de la pequeña y microempresa.

Artículo 3° Objetivos:

PROMPYME tiene como objetivo general mejorar el acceso de la pequeña y micro empresa a los mercados en los que actualmente actúa o que potencialmente podría incursionar, tanto en el sector público como el privado. Asimismo, tiene los siguientes objetivos específicos:

a) Diseñar, coordinar, concentrar y ejecutar actividades para apoyar el desarrollo de mercados para las pequeñas y micro empresas a través de las siguientes acciones:

- Mejorar el acceso de las pequeñas y microempresas a los mercados de productos en los que actualmente actúa o que potencialmente podría incursionar, a nivel de mercados locales, regionales y nacionales.
- Estudiar y propiciar la demanda del Estado hacia las empresas del sector, proponiendo la adecuación de las normas y reglamentos a su realidad y características en

¹⁵⁴ El Peruano, Lunes 5 de enero de 1998, pág. A-5.

¹⁵⁵ El Comercio, Suplemento: “Pymes: En la ruta de la competitividad”, por MITINCI, 20 de mayo de 1999.

coordinación con la Presidencia del Consejo de Ministros.

- Contribuir a ampliar y consolidar la articulación empresarial, en su versión horizontal, es decir, con empresas del sector y vertical, es decir con empresas de mayor dimensión.
- Promocionar mecanismos que faciliten el acceso al financiamiento de parte de las pequeñas y micro empresas.
- Fortalecer a las instituciones y empresas que brindan los servicios no financieros a las empresas del sector de manera que se asegure una oferta estable y creciente de los mismos.

b) Gestionar cooperación técnica y financiera internacional destinada a la promoción de mercados para las pequeñas y micro empresa.

Art. 4º Funciones

Son funciones:

- a) Difundir los sistemas de información subsectoriales.
- b) Fomentar la conformación de consorcios de pequeña y micro empresa.
- c) Proponer mecanismos para facilitar el acceso
- d) Promover la realización de ferias, show rooms.

Art. 5º Funcionamiento

Actúa principalmente a través de la contratación de servicios especializados y realiza labor de seguimiento.

Art. 6º Organización

Cuenta con los siguientes órganos:

- a) Consejo Directivo.
 - b) Dirección Ejecutiva:
- Unidades Especializadas
 - Unidad de Administración

Art. 7º El Consejo Directivo es el órgano máximo de PROMPYME y está conformado por:

- a) El representante del Presidente de la República, quien lo presidirá.
- b) El Presidente del Consejo de Ministros o su representante.
- c) El Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales o su representante.
- d) El Ministro de Trabajo y Promoción Social o su representante.
- e) El Ministro de Economía y Finanzas o su representante.
- f) Un representante de las organizaciones de las pequeñas y microempresas.
- g) Un representante del sector empresarial privado de la pequeña empresa

propuesto por la CONFIEP.

h) El Director Ejecutivo.

Los Programas a su cargo son:

- Promoción Comercial
- Compras Estatales
- Subcontratación y Consorcios
- Maquicentros
- Capacitación y Asistencia Técnica
- Formalización de Mercados

2.2.7.8.1. PROMOCIÓN COMERCIAL

Potenciar los mercados locales y regionales (mercado interno), a través de ferias, encuentros empresariales, show rooms y otros mecanismos de comercialización.

Sonia Goldenberg, en su condición de primera Directora Ejecutiva de Prompyme declaró la realización del Primer Show Room PYME 1997, en las instalaciones del Hotel Crillón a fines del mes de noviembre de 1997, que propicia el primer encuentro, Encuentro Empresarial con el principal propósito de facilitar y promover mecanismos de articulación comercial entre la oferta de las micro y pequeñas empresas, las necesidades del Estado y las grandes compañías.¹⁵⁶

En lo referente a las Ferias que son las alternativas de comunicación directa entre el expositor y su cliente potencial, el Jefe del Programa de Promoción Comercial de Prompyme, Raul Castañeda, informo que en 1998 se organizaron 32 ferias, con resultados a favor de 2, 500 pequeños y microempresarios reportando para el sector ingresos por 100 millones de dólares; y para el año 1999 se promocionarán 27 ferias, Ruedas de negocios, show rooms, con participación de 6, 000 pymes, que generen ingresos de 200 millones de dólares; entre las ferias tenemos, Feria Expo-pyme Perú en Lima los días 1 a 5 de julio de 1999; Feria Lancal 29, Lima del 20 al 22 de agosto de 1999; y Feria CONFETEC en Lima del 24 al 26 de agosto de 1999..¹⁵⁷

2.2.7.8.2. COMPRAS ESTATALES

Los antecedentes se remontan¹⁵⁸ “A los Programas Sociales que el Gobierno inició en 1992 a través de Foncodes para incentivar la educación, reactivar a la micro, pequeña y mediana industria.

Los programas incluyen: polos y shorts, chompas, mochilas y calcetines y medias

¹⁵⁶ El Peruano, miércoles 26 de noviembre de 1997.

¹⁵⁷ El Peruano, martes 16 de febrero de 1999, Economía-Derecho, pág- B-1.

¹⁵⁸ Expreso, Lunes 31-07-95, PYME, pág. A-25.

financiados con 16 millones de dólares.

Programas Ejecutados:

- En calzado escolar
- En zapatillas escolares
- En buzos escolares
- En mobiliario escolar.

Los Programas como lo han afirmado los directivos de varios gremios de la micro y pequeña empresa los han obligado a formalizarse para poder participar.

El Segundo Programa del millón de buzos escolares comprende la confección de 500 mil piezas buzos.

En la calificación se tomó en cuenta dos criterios de selección:

1. Revisar la documentación presentada como el Registro Unico del Contribuyente, el Registro Unificado y la Licencia Municipal.

2. La inspección ocular de la empresa (local, maquinaria, trabajadores).”

Isabel Limache, en un informe sobre las pymes en las compras estatales ¹⁵⁹ refiere “Los Núcleos Ejecutores (NE) tiene como objetivo garantizar la transparencia y la eficiencia en los proyectos, que en los pasados seis años superan los 24 mil y demandaron una inversión de 814 millones de dólares.

Tiene como funciones administrar el dinero, elaborar la estructura de costos y definir los materiales adecuados para la fabricación de los productos, la contratación de los respectivos inspectores, quienes realizan un estricto control de calidad de los productos elaborados.

Los pasados cinco años fueron beneficiados ocho mil 313 micro, 104 mil 470 puestos y otros 588 mil 400 en forma indirecta.

Desde 1992, se desarrollaron tres programas para confeccionar buzos escolares, zapatillas, ojotas y lampas.”

En 1997, el gerente del Comité de la Pequeña Empresa (COPEI) de la SNI, Inés Suárez señaló que ¹⁶⁰ la elaboración de un proyecto hecho conjuntamente con el MITINCI, COPEI y los gremios “para poner en práctica un nuevo sistema de compras del Estado con el objetivo de afianzar la presencia de la micro, pequeña y mediana empresa en la economía nacional basado en programas sociales de carácter permanente, para que así las Pymes puedan proyectarse a mediano y largo plazo de esta forma conocerán cuál es la proporción de la producción que se va a orientar hacia el Estado.

Con adjudicaciones directas vía el mismo mecanismo de Foncodes: definiendo los volúmenes de compra, inscribiendo a las pequeñas empresas que se encuentran en la

¹⁵⁹ Limache, Isabel. Informe, El Peruano, martes 11-11-1997, págs. A-6 y A-7.

¹⁶⁰ Gestión. Domingo 3 de agosto de 1997, pág. 18.

posibilidad de ser abastecedores calificados.”

Para 1998, Francisco Martinotti, Director de Prompyme informó que ¹⁶¹ continuará con el “acceso de las pequeñas y micro empresas a las compras del Estado, tratándose de una política totalmente de mercado; lograr que tengan un encadenamiento productivo con otras empresas, pudiendo ser mediante subcontratación o formando consorcios para ingresar a terceros mercados; realizando ferias fronterizas, ferias de exposición.”

2.2.7.8.3. LA LEY DE CONTRATACIONES Y ADQUISICIONES DEL ESTADO N° 26850

Del 3 de agosto de 1997 y su Reglamento D.S. N° 039-98-PCM regulan lo concerniente al Programa de Compras Estatales a las Pymes en su artículo 47: Publicación de convocatoria para adjudicaciones directas. Es obligatoria la publicación de la convocatoria para un proceso de adjudicación directa cuando el monto de la adquisición o contratación sea mayor al cincuenta por ciento de lo establecido para dicho proceso en la Ley de Presupuesto del Sector Público.

A fin de garantizar la publicidad de las adjudicaciones directas cuya convocatoria no requiere de publicación, de conformidad con lo establecido en el párrafo precedente, éstas deberán ser notificadas por cualquier medio de transmisión de datos a la Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa (PROMPYME), la cual consolidará la información recibida y la remitirá a la Comisión de Pequeña y Microempresa del Congreso de la República.

Al respecto, el Presidente de la SNI Emilio Navarro manifestó que ¹⁶² “el Ejecutivo se está demorando tanto en hacer efectiva el Reglamento que otorga un beneficio de 10% a la industria local en compras estatales, publicó en el diario oficial la Ley 27143 (que modifica la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado – N° 26850) por la cual se establece que en los procesos de adquisiciones del Estado, “para efectos del otorgamiento de la buena pro se agregará un 10% adicional a la sumatoria de la calificación técnica y económica obtenida por las posturas de bienes elaborados dentro del territorio nacional”.

La medida será por un año y se señala que en 30 días saldrá publicado el reglamento respectivo.

También señaló que el impacto de las compras estatales en la industria local sería escaso por dos factores. El primero, la lentitud en la aprobación de las normas, y el segundo, que el grueso de las licitaciones importantes ya se realizaron en el primer semestre del año.”

Sin embargo, el citado Funcionario Martinotti refiere que ¹⁶³ “en los próximos días, el Consejo Nacional de Compras y Adquisiciones del Estado (CONSUCODE) publicará una

¹⁶¹ Gestión, Martes 17-03-98, pág. 19.

¹⁶² Gestión, Suplemento Portafolio Empresarial, Semana del 18 al 24 de julio de 1999, págs. 12-13.

¹⁶³ Periódico Cambio, Lunes 4-11-99, pág. 9 y Revista Gama News, Año II, N° 21, pág. 30, 1999, Lima.

norma legal mediante la cual aclarará la obligación de las empresas estatales de publicar sus requerimientos de menor cuantía (hasta S/. 5, 000), con esa norma se hará una aclaración al Reglamento de la Ley 26850, la misma que precisará que el plazo para la convocatoria de las entidades estatales y de la presentación de propuestas no sea menor a los 10 días útiles, para dar tiempo a los empresarios a preparar sus mercancías. Mediante ese dispositivo se obligará a todas las empresas del sector público a publicar sus requerimientos de compras, desde aquellos que demandan licitaciones, compras sin publicación y los de menor cuantía (las compras por este monto totalizan S/. 4, 000 millones en todas las entidades).

Informó, de otro lado, que las compras estatales a las PYME fue de S/. 1, 900 millones, hasta setiembre último y se prevé cerrar el año con S/. 2, 300 millones, superior a la meta propuesta por PROMPYME, en 300 millones.

Destacó además, que confecciones fue el sector con mayores ventas en este proceso, superando los 200 millones de soles en lo que va del año, seguido por calzado, metalmecánica, gráficos y servicios que representa más del 50 por ciento de las actividades de las PYMEs.”

En una exposición reciente, el Sr. Francisco Martinotti explicó que ¹⁶⁴ “del período Enero a Setiembre 99 en las modalidades de Licitación Pública, Concurso Público y Adjudicación Directa con publicación les compraron 159 millones de soles y las modalidades de Adjudicación directa sin publicación y Adjudicación de menor cuantía les compraron 1, 749 millones de soles a las Pymes, proyectándose compras de S/. 3, 000 millones de soles”.

Lamentablemente, numerosos empresarios han referido en dicho evento así como en otros medios escritos ¹⁶⁵ que continúan el “tarjetazo” y los “amarres” frecuentes, dejando que desear la “transparencia” de la información oportuna a los interesados, perjudicándose el acceso igualitario a todas las Pymes que así lo requieran.

2.2.7.9. LA SUBCONTRATACIÓN Y CONSORCIOS

La Subcontratación es mandar a fabricar algo a una empresa especializada. Deben existir dos partes: la que manda o encarga hacer (contratista) y la que ejecuta (subcontratista).

Para Eriko Togo ¹⁶⁶ de “acuerdo al estudio de la Monitor Company sobre las ventajas competitivas en este sector de confecciones de 1993, donde la productividad de la gran y mediana empresa es de US\$ 13, 125 por trabajador, y la de la pequeña y microempresa es de US\$ 2, 187 por trabajador que evidencia una gran brecha de productividad, y la subcontratación es uno de los mecanismos para reducir la distancia entre la pequeña y la gran empresa. En la actualidad la gran empresa tiene una demanda en el exterior mayor

¹⁶⁴ I Congreso de Empresarios Confeccionistas de Gamarra, el 03-11-99, Lima, Hotel Sheraton.

¹⁶⁵ Revista Gama News, Año II, N° 21, citado, 1999, Lima, pág. 30.

¹⁶⁶ Togo, Eriko. “Salvando las distancias: Posibilidades de la Subcontratación para la Industria de Confecciones de Prendas de Vestir”; Ed. Deside, 1998, págs. 14 a 31.

a su capacidad de oferta; sin embargo, su tasa de utilización de la capacidad instalada es muy alta.

Frente a esta situación la mediana y gran empresa tienen tres alternativas: 1) aumentar turnos de trabajo, 2) comprar nueva maquinaria, y 3) la subcontratación.

El aumentar turnos de trabajo trae consigo un alto costo fijo; comprar maquinaria, también tiene un alto costo por el valor, por su mantenimiento y depreciación.

La subcontratación permite bajar estos costos fijos, permite aumentar la producción sin realizar grandes inversiones; también deja la posibilidad de ser más flexible en la producción, tanto en el cambio de colores, tallas y modelos como en el tipo de prendas.

Barreras de acceso a la subcontratación para la exportación:

¿Qué ocasiona los retrasos en la entrega?

Tecnología

En el mercado de la exportación, la ropa producida tiende a ser de alto valor agregado.

Capacidad del empresario

El tipo de conocimiento es técnico y de ingeniería, en temas como control de producción, control de calidad, organización de la producción, manejo de personal, etc.

Mentalidad y cultura

Las Modalidades de subcontratación¹⁶⁷ se han clasificado los servicios en tres tipos: básico, especializado y de proceso completo:

1. Servicios básicos (extensivos en mano de obra simple). Este servicio, a su vez se oferta bajo dos modalidades: 1) talleres que sólo realizan esta actividad, 2) empresas que la combinan con la producción propia de productos completos.

2. Servicios de especialización tecnológica. Todavía no son predominantes como bordados, montajes, accesorios.

3. Servicio de proceso completo. La participación de empresas pequeñas y micro se da en el proceso orientado al mercado nacional, y es muy reducida; básicamente son aquellas de la capa superior (de acumulación). En este caso (mercado nacional con pequeña y micro empresa) es FONCODES uno e los principales contratistas, al cual acceden las micro empresas de acumulación y las pequeñas de todos los estratos desde el año 1993.”

Barreras para el desarrollo del mercado de Subcontratación

1. Barreras externas al proceso. El desarrollo de la tendencia global hacia este mecanismo de cooperación interempresarial.

1.1. Falta de desarrollo del mercado de subcontratación. Que sigue estando fuertemente ligada a los precios de sus materias primas.

¹⁶⁷ Togo, Eriko y otros. “La Subcontratación y los Consorcios para la exportación en el Perú”, Ed. MITINCI, Marzo, 1998, págs. 35 a 49.

1.2. Sobrecostos de la economía

- Aranceles para materia prima y equipamiento no producido en el país.
- Sobrecostos en los servicios.
- Sobrecostos tributarios.
- Sobrecostos financieros.
- Sobrecostos laborales.

1.3. Falta de impulso en la promoción.

1.4. Escaso desarrollo de una cultura de la calidad.

1.5. Relaciones de cooperación basadas en el conocimiento personal.

2. Barreras internas al proceso.

2.1. Ausencia de una tecnología de especialización.

2.2. Falta de mano de obra calificada.

2.3. Escasa capacidad de gestión.

2.4. Bajo nivel de productividad.

2.5. Asimetría en la información.

2.6. Priorización de la producción propia e informalidad organizativa.

2.7. Desconfianza mutua.

3. Retos del mercado externo

3.1. Requisitos de calidad (especialización, diferenciación, servicio).”

Hacia 1997, Aquilino Huaytalla, coordinador ejecutivo del Programa Bolsa de Subcontratación Pyme, dependiente de la 1ra. Vicepresidencia informó ¹⁶⁸ que más de 180 Pyme fueron subcontratadas por 60 empresas transnacionales y locales que operan en el país.

Según Prompyme ¹⁶⁹ los Convenios de Subcontratación de Pyme aumentaron 300 en seis meses, cumpliéndose el 80% de la meta de 4 millones de soles.

2.2.7.9.1. CONSORCIOS

Según Eriko Togo ¹⁷⁰, el consorcio es una alianza estratégica horizontal entre pares (aunque podría, eventualmente, incluir empresas de distintas escalas), con un objetivo orientado a la mejora de la competitividad. Este objetivo puede ser alcanzar un mercado, realizar compras de insumos, acceder a servicios. Nació como una de las alternativas

¹⁶⁸ El Peruano, Domingo 7 de setiembre de 1997, pág. A-5.

¹⁶⁹ El Peruano, Martes 17 de agosto de 1999.

¹⁷⁰ Togo, Eriko. Ob. citada, pág. 60 a 101.

para lograr la participación de éstas en el mercado de exportación. En algunos casos, fue una respuesta complementaria para acceder al servicio de subcontratación.

A los volúmenes reducidos de producción y capacidad limitada de oferta exportable acorde a las necesidades de los compradores del exterior, se suma el desconocimiento de los mercados internacionales, oportunidades comerciales, precios; insuficiente capital de trabajo y garantías para exportar; gastos de promoción muy elevados en relación con el valor exportado, sobre todo si tienen que cubrir dicho esfuerzo de manera individual; dificultades para el abastecimiento de materias primas e insumos de calidad; falta de adecuación de los productos a las normas y diseños internacionales entre otros.

Hasta 1995 sólo existe una experiencia de exportación por un consorcio en el país. Los demás operan en el mercado interno.

Las ventajas de los consorcios. Son: 1) la ampliación de la capacidad productiva sin inversión fija (al menos en su primera instancia), y 2) la complementación de capacidad humana y maquinaria.

Modalidades de Consorcios

1. Por su formación

1.1. Consorcios promovidos. Por instituciones públicas y privadas. Los dos casos hasta 1995 son el sistema promovido por el proyecto de la Corporación Andina de Fomento y la Sociedad Nacional de Industrias (CAF-SIN) y el de la Asociación de Exportadores y la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (ADEX-AID), orientados a integrar a pequeños y micro empresarios alrededor de la posibilidad de llegar al mercado internacional.

1.2. Consorcios espontáneos. Donde son los propios empresarios quienes han promovido la formación del consorcio. Estos asumen diferentes modalidades. En un caso, son los mismos gremios; en otros casos, son los empresarios que habiendo pertenecido (o no) a un gremio, deciden asociarse por su cuenta. Finalmente, los independientes que forman consorcios temporales.

2. Por su forma legal. Dependiendo de la naturaleza de los mismos, la temporalidad y el ente promotor.

2.1. Asociación Civil. Por ejemplo la Sociedad de Consorcios de Gamarra, conjuntamente con cada uno de los consorcios afiliados.

2.2. Sociedad Anónima. Los consorcios promovidos por la CAF.

2.3. Asociación en participación. Para acceder al pedido de FONCODES, lo hicieron bajo esta modalidad, aunque nunca se registraron legalmente.-

3. Por las actividades que realiza

3.1. Consorcios para lograr un volumen de producción. Las modalidades son dos: la producción conjunta en un solo local y la producción independiente de cada uno en su taller.

3.2. Consorcios para lograr entrar a un mercado. Bajo dos formas: 1) en el acuerdo con comerciantes para precios mínimos; y 2) el tener un espacio de venta común, donde

la construcción, el pago de servicios, la publicidad y la administración son de responsabilidad del consorcio.

3.3. Consorcios para abastecerse de insumos. Es temporal.

3.4. Consorcios para obtener financiamiento.

3.5. Consorcios para proveerse de servicios no financieros. Están cubiertos por ONGDs.

4. Por su duración: 1) Los consorcios temporales; 2) los permanentes, asociada a la forma de constitución.

5. Por su gestión. Son dos tipos: 1) donde el equipo está constituido por los mismos empresarios (la mayoría de los casos); 2) donde se contrata un gerente y/o un empleado administrativo (además de personal de apoyo), los asociados participan en las instancias de la asamblea y del directorio, pero no directamente en la ejecución.

Hasta 1995 no se han encontrado consorcios que involucren empresas de distintas escalas y gran parte se encuentran en los sectores intermedios, entre micro empresas de acumulación y pequeñas empresas.”

Hasta la vigencia de la anterior Ley General de Sociedades en el Decreto Legislativo 34, los Contratos de Colaboración Empresarial eran atípicos, se promovieron los Consorcios con modalidades: - Como Persona Jurídica – con otorgamiento de poderes – como contrato.

Al respecto, la vigente Ley General de Sociedades N° 26887 del 09-12-97 siguiendo el Contrato de Asociación en Participación, regulado en los artículos 398° y siguientes de la antigua Ley General de Sociedades antes mencionada ¹⁷¹ ha regulado en el Libro Quinto los Contratos Asociativos que según el artículo 438° es “aquel que crea y regula relaciones de participación e integración en negocios o empresas determinadas, en interés común de los intervinientes. El contrato asociativo no genera una persona jurídica, debe constar por escrito y no está sujeto a inscripción en el Registro.”

Art. 439°. Contribuciones de dinero, bienes o servicios:

Las partes están obligadas a efectuar, las contribuciones en dinero, bienes o servicios establecidos en el contrato.

Art. 440°. Contrato de asociación en participación:

Es el contrato por el cual una persona, denominada asociante concede a otra u otras personas denominadas asociados, una participación en el resultado o en las utilidades de uno o de varios negocios o empresas del asociante, a cambio de determinada contribución.

Art. 441°. Características:

El asociante actúa en nombre propio y la asociación en participación no tiene razón

¹⁷¹ También se comprendía el Contrato Consensual de Colaboración para Participación de utilidades del Joint Venture, que para las Pymes es la de forma contractual sin constituir una nueva persona jurídica. Ver Rev. Inpet, Año 1, N° 2, octubre, 1996, págs. 7 y 10.

social ni denominación.

La gestión del negocio o empresa corresponde única y exclusivamente al asociante y no existe relación jurídica entre los terceros y los asociados.

Los terceros no adquieren derechos ni asumen obligaciones frente a los asociados, ni éstos ante aquéllos.

El contrato puede determinar la forma de fiscalización o control a ejercerse por los asociados sobre los negocios o empresas del asociante que son objeto del contrato.

Los asociados tienen derecho a la rendición de cuentas al término del negocio realizado y al término de cada ejercicio.

Art. 444°. Participaciones y casos especiales:

Salvo pacto en contrario, los asociados participan en las pérdidas en la misma medida en que participan en las utilidades y las pérdidas que los afecten no exceden el importe de su contribución.

Art. 445°. "Contrato de Consorcio:

Es el contrato por el cual dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio o empresa con el propósito de obtener un beneficio económico, manteniendo cada una su propia autonomía.

Corresponde a cada miembro del consorcio realizar las actividades propias del consorcio que se le encargan y aquéllas a que se ha comprometido. Al hacerlo, debe coordinar con los otros miembros del consorcio conforme a los procedimientos y mecanismos previstos en el contrato."

Franklin Urteaga en un informe sobre las diversas combinaciones de Organización de los consorcios refiere ¹⁷² "... en todas ellas se realiza un proceso que tiene por objeto la creación de valor y que abarca tres fases:

Fase I: Diseño del producto/servicio

Comprende tres etapas: la investigación, que conduce a una innovación; el desarrollo de esta innovación, que eventualmente puede requerir la elaboración de pruebas y ensayos; y el diseño definitivo del producto o servicio.

Fase II: De producción

En esta fase se puede establecer dos tipos de oportunidades para la corporación: una alrededor del producto y otra sobre el proceso.

En relación con el producto, abarcan dos dimensiones: los componentes (piezas o partes) y los volúmenes de producción.

La dimensión-volumen es el caso típico de integración virtual. En este proceso productivo también existen diferentes tipos de consorcios siguiendo la corriente de ingreso, conversión y salida de materiales en cualquier proceso de fabricación.

Comenzando por el ingreso para la adquisición de materia prima: los servicios

¹⁷² Urteaga Medina, Franklin. El Peruano lunes 15-06-98.

básicos que se necesitan en todas las plantas. En la parte final la investigación final de productos para realizar ensayos y pruebas, en embalaje y almacenamiento, entre otros.

Fase III: De comercialización

En donde las PYME acusan sus mayores debilidades. Los consorcios se pueden dar en procesos como:

- La recepción de pedidos o las solicitudes.
- Los despachos o entregas de productos.
- El transporte de los productos.
- El servicio posventa.
- La investigación de mercados.

Requiere de significativos recursos. Puede ser la contratación conjunta de un vendedor, hasta la formación de una empresa comercializadora.

El consorcio y las funciones de la empresa

Será necesario considerar seis funciones básicas:

- El financiamiento de las actividades.
- El aprovisionamiento de los recursos físicos, principalmente materia prima.
- La gestión de recursos humanos.
- La administración y control de los recursos.
- La gestión de calidad.
- La gestión tecnológica.

Financiamiento

Constituyen una misma fianza o garantía ante el organismo financiero respectivo. Para acceder al crédito, deben constituir formalmente una corporación que es la que asume la responsabilidad jurídica ante el organismo financiero.

Requiere de un alto grado de formalización jurídica, lo que hace aumentar los costos de cooperación.

El financiamiento es una de las principales debilidades de las PYME.

Aprovisionamiento

La viabilidad de esta modalidad puede estar restringida por la dificultad de conseguir la similitud de los equipos o activos.

La gestión de recursos humanos

La debilidad de las PYME es la dificultad que tiene para contratar y retener personal calificado para sus operaciones.”

2.2.7.10. MAQUICENTROS

Al respecto Amelia Mondoñedo Peroné, en un informe especial en 1997 expone ¹⁷³ “los

maquicentros surgen como una alternativa para generar puestos de trabajo, mediante la implementación de centros de producción y capacitación.

Es un centro de capacitación técnica y de producción que se instala en un punto del país con los objetivos de crear fuentes de trabajo para la zona o región y contribuir con el desarrollo tecnológico de su población.

Son impulsados por el Programa Nacional de Maquicentros, de la Primera Vicepresidencia de la República, que tiene como propósito fomentar la participación y creación de pequeñas y microempresas (PYME).

Con la colaboración y la participación de la Comisión de Promoción de la Exportación (Prompex) –como organismo que fomenta la exportación de los artículos elaborados por la PYME- y de Prompyme, institución que coordina la colocación de la producción de los maquicentros en las grandes empresas e, inclusive, en entidades del Estado.

El monto invertido hasta la fecha para la instalación de los maquicentros ascienden a 150 mil dólares provenientes del Tesoro Público.

Los centros funcionan como locales de producción, servicio y capacitación para estudiantes de institutos tecnológicos y universidades, microempresarios y asociaciones de empresarios PYME.

Incluye la implementación de dos tipos de centros de producción: Uno de servicio, que funciona como unidades de capacitación en los Centros de Educación Ocupacional (CEO). En el segundo tipo, los dedicados a la producción, que serán administrados por asociaciones de PYME.

Cada maquicentro tiene talleres con maquinaria de producción y equipamiento moderno, áreas de almacenamiento y manipuleo y oficinas administrativas, talleres de producción de diseños, áreas para exhibición y ventas, centros de adiestramiento y especialización de la mano de obra.

Hasta 1997 funcionan ocho maquicentros en el país; siete en Lima y uno en Trujillo. Se dedican a los rubros de la confección, tejido, carpintería, metalmecánica, calzado y mecánica automotriz.

Para 1998, se proyecta ingresar en provincias. Con Prompyme se accederá a la Bolsa de Subcontratación, para que las grandes empresas aprovechen los servicios de los maquicentros; se establecerá además un órgano autónomo para asegurar la calidad y acceder a los mercados internacionales.

2.2.7.11. LA COMISIÓN PARA LA PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES (PROMPEX)

Con la desactivación del Instituto de Comercio Exterior (ICE), ente ineficiente y burocrático, se constituyó esta nueva ente del PROMPEX en abril de 1996, siendo su primer presidente ejecutivo el Ing. Ricardo Marquez, segundo Vicepresidente de la

¹⁷³ Mondoñedo Peroné, Amelia. Informe: "Maquicentros funcionando", en el Peruano, miércoles 3 de diciembre de 1997, págs. A-6 y A-7.

República.

Siendo sus objetivos:

- Diseñar, coordinar, concretar y ejecutar acciones del sector público, y entre éste y el sector privado, destinadas a promover el desarrollo de las exportaciones.
- Generar y organizar el sistema de información de comercio exterior y canalizar y difundir la información a nivel interno y externo.
- Gestionar y canalizar la cooperación técnica y financiera internacional para la promoción de las exportaciones.
- Promover y difundir la oferta exportable a nivel internacional.
- Promover la generación de nueva oferta exportable.
- Realizar acciones orientadas a la diversificación y consolidación de mercados.
- Apoyar el desarrollo de la capacidad exportadora de la pequeña y mediana empresa, a través de las siguientes acciones:
 - Asesoría, asistencia técnica y capacitación de la pequeña y mediana empresa exportadora.
 - Promoción de mecanismos que faciliten el acceso a financiamiento por parte de la pequeña y mediana empresa exportadora.
 - Promover la captación de recursos crediticios para satisfacer progresivamente las necesidades de financiamiento – preinversión, inversión, capital de trabajo- de la pequeña y mediana empresa.
- Proponer mecanismos de facilitación para la operatividad y seguimiento del proceso exportador.
- Promover la constitución de empresas exportadoras con ventaja competitiva.

En 1997, PROMPEX presentó un Plan Operativo para el Sector Textil y Confecciones, donde ha ¹⁷⁴ “definido nueve productos en los cuales en principio se concentrarán las actividades de desarrollo exportador, que ejecutará el organismo promotor en el período 1997-2000.

Se trata de las confecciones en tejidos de punto; tejidos e hilados de algodón; hilados y tejidos de alpaca; chompas de lana, alpaca y algodón; pantalones de algodón en tejido plano; sacos y abrigos de alpaca; camisas, lencería y ropa de bebés y niños.

Diagnóstico del sector

La producción del sector textil se centra en la utilización del algodón y los pelos finos como la alpaca, existiendo también una importante industria de fibras sintéticas y artificiales, según indica el documento de Prompex.

Las ventajas comparativas de que dispone la actividad en cuanto a materias primas y

¹⁷⁴ Gestión, Martes 25 de febrero de 1997, pág. 19.

mano de obra, la constituyen en una industria que está aprovechando sus posibilidades de expansión y desarrollo.

La industria de prendas de vestir en el Perú es joven y creciente. Datos de Prompex revelan que entre 1991 y 1996, las exportaciones de confecciones crecieron a un ritmo promedio de 11.4% anual, y su participación dentro de las exportaciones sectoriales creció de 47.7% en 1994 a 49.6% el año pasado.

Dentro de los dos tipos de confección de prendas de vestir, la producción de géneros de puntos se dirige fundamentalmente al exterior, mientras que las prendas de tejido plano (cuya producción se centra en telas de denim), son comercializadas principalmente en el mercado local.

Participación en la economía

Que datan de 1995 y de acuerdo a la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), el plan operativo señala que existen más de 14, 000 establecimientos industriales dedicados a la elaboración de hilados, tejidos y prendas de vestir.

Sólo 15 de ellos pertenecen a la gran empresa, es decir, el 0.1% del total, pero generan el 8% de los empleos sectoriales; 200 son de la mediana empresa (el 12% del total, aportando también el 12% del empleo); mientras que el grueso (14 mil establecimientos 87.9%, es de la pequeña y micro empresa, y aporta el 80% del empleo.

Además, la industria textil y de confecciones participa con el 15% del Producto Bruto Interno (PBI) y representa el 8% de las exportaciones totales y el 30.4% de las no tradicionales (ocupa el primer lugar dentro de esta clasificación).

Objetivos

Los objetivos generales del plan son: Contribuir a elevar la competitividad de las empresas, mediante la adecuación, adaptación y normalización de sus productos; promover el desarrollo de esquemas de venta en los mercados internacionales; además de prestar asistencia a su gestión.

Objetivos específicos: Buscar el aprovisionamiento de materia prima en forma oportuna, adecuada y a precios competitivos; promover y estimular prácticas de diseño, control de calidad y control de la producción; y consolidar los Programas de Exportación (Propex) por líneas de producción; programas sectoriales; así como promover la constitución de alianzas estratégicas nacionales e internacionales, entre otras metas.”

El 21 de mayo de 1997, los representantes de Prompex expusieron el “Plan Gamarra”, donde se informó sobre el Programa de Capacitación y Asesoría en Talleres de Confecciones. Comprende cuatro aspectos, como son el corte (tendido, corte, habilitado y formatos), costura (flujos de producción, tiempos standars, mejora de métodos, costo minuto y precosteo) y control de calidad (sistemas y auditoría).

El cuarto rubro es de asesoramiento, que abarca temas de: cómo poder exportar, promoción de ventas en los mercados internacionales, puntos de venta, ferias, misiones comerciales y asistencia en desarrollo de colecciones.”

2.2.7.12. CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA

Como antecedente, es importante mencionar el rol asumido por las Asociaciones Privadas de Desarrollo (APD), Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y las Entidades de Co-Financiamiento ¹⁷⁵ desde fines de la década del 50 en los países subdesarrollados.

Al respecto, Martín Beaumont y Carlos Mendoza, en su estudio sobre el rol de las ONGs en la promoción de las Pyme ¹⁷⁶ define a las ONGs como instituciones privadas sin fines de lucro que se dedican a la formulación y ejecución de proyectos y programas de promoción del desarrollo, y evalúan las líneas de acción ofrecidas por los Programas implementados por las ONGs, ACUDE, MINKA, CDI, DESCO y CARE; de crédito, capacitación, asesoría, comercialización, tecnología.

La ONG, Centro de Investigaciones Sociales, Económicas y Tecnológicas (CINSEYT), con auspicio de la Fundación Konrad Adenauer ha desarrollado un Programa de Capacitación Empresarial titulado Calidad Total orientado a los micro y pequeños empresarios desde 1994.

Asimismo, en julio de 1990 se formó la Asociación de ONGs COPEME que agrupa a 50 ONGs ubicadas en las ciudades más importantes del Perú, con el propósito de promover y ejecutar Programas y Proyectos orientados al desarrollo del sector de las Pymes, en los campos: capacitación, asistencia técnica, financiamiento, asesoría a gremios, información, comercialización.

Como perciben, los “usuarios” (Pymes), los servicios específicos requeridos, se evidenciaron en dos encuestas efectuadas en 1995 y 1997 por IMASEN, ULPYME y DESIDE ¹⁷⁷ .en el rubro confecciones, priorizaron a servicios contables y mantenimiento con respecto a capacitación, administración, asistencia técnica y comercialización.

En nuestro país, su activa participación con las instancias gubernamentales vinculadas a las Pymes, como son el MITINCI, MTPS, PROMPYME etc. y en el área de Capacitación la presencia de ACP, ACUDE, CINSEYT, IDESI, INPET, entre otras ¹⁷⁸ y el rol de las Pymes en los nuevos escenarios mundiales, según el Ing. Víctor Pérez Centeno ¹⁷⁹ con tendencia a la redefinición del rol del Estado en la economía y la consciente globalización, con la exigencia de competitividad, les obliga para su permanencia en el mercado, a la capacitación e información tecnológica actualizada, financiamiento y asesoría”. Según Mercedes Inés Carazos representante del Programa de Pymes del

¹⁷⁵ Padron Castillo, Marco. “Cooperación al Desarrollo y Participación Popular: Las Asociaciones Privadas de desarrollo”, Ed. Desco, Lima, Setiembre, 1982, págs. 15 a 33.

¹⁷⁶ Beaumont, Martín; y Mendoza, Carlos. “Microempresa y Desarrollo”; Ed. Desco, Lima, 1995.

¹⁷⁷ Mercado de Servicios para Pequeñas Empresas, Segundo Registro, por ULPYME, DESIDE-SWISS CONTAC y IMASE, Lima, 1997, págs. 7-35.

¹⁷⁸ Palt Volstein, Sara. “Actividades Productivas en Sectores Populares: Desarrollo y Promoción”, Ed. INRET, Lima.

¹⁷⁹ Pérez Centeno, Víctor. “Mypes Peruanas y nuevos escenarios”, financia para el II Congreso Internacional de la Red Pymes-Mercosur en Sao Paulo, Brasil, en setiembre 1998.

MITINCI, en un evento en Lima sobre el tema del 26 al 28 de mayo de 1997, dicho fenómeno de la globalización, el ajuste estructural, el creciente desempleo y la invasión de bienes importados masivos, explican la altísima mortalidad de las Empresas peruanas, donde más de 300, 000 empresas que registraron su nacimiento en el R.U.C., a dicha fecha ya no existen ¹⁸⁰.

El Convenio entre ADEX-MSP y la USAID de Asistencia Técnica, como servicio a través de la Gerencia del Programa de Microempresa para mejorar el desempeño global de las empresas confeccionistas de prendas de vestir, buscando reducir sus costos, incrementar su productividad e ingresos suscribieron un Convenio, para competir en el mercado. Siendo beneficiarios de dicha Asistencia, los 150 empresarios textiles, miembros de la Asociación de Pequeños Empresarios de Gamarra (APEGS) en mayo de 1995 para fines de Exportación. ¹⁸¹

Entre las experiencias de países que apoyan a las Pymes peruanas tenemos al Centro de Promoción de Importaciones de países en vía de desarrollo (CBI) del Gobierno Holandés que brinda asesoría a las Empresas que deben exportar a Europa y a dicho país. ¹⁸²

También la Agencia Alemana de Cooperación Técnica (GTZ) contribuye a dicha capacitación en el Perú, así en setiembre de 1999 se propuso la creación de un Club de Gerentes para las Pymes ¹⁸³ y es un proyecto en etapa de ejecución.

En marzo de 1999 la Viceministra de Industrias, Agnes Franco manifestó que en una encuesta efectuada en 1997 entre Empresarios en Lima, el 28% declaró que había adquirido servicios de asistencia técnica y apenas un 21% servicios de capacitación, por que lo perciben como un gasto; el MITINCI, ofrece desde hace 5 años un sistema de bienes de asistencia técnica y capacitación, habiendo hecho uso un grupo de 28, 012 personas, donde el 60% es el propio empresario, 20% algún familiar y el 10% un trabajador. ¹⁸⁴

Prompex ha instalado un Centro de Servicios Empresariales en Gamarra, donde para una exportación a Chile, de 20 personas que se inscribieron sólo 10 fueron seleccionadas. En junio de 1999 los capacitados expusieron en Bolivia comercialmente. Actualmente hay 100 empresas inscritas de Gamarra en dicho Programa. ¹⁸⁵

La experiencia del consorcio APIC-L, integrado por cuatro pequeñas Empresas de

¹⁸⁰ El Comercio, Domingo | de junio de 1997, Sección Negocios, pág. E-3.

¹⁸¹ Periódico PYME. Sección Gamarra; Semana 15 al 18 de mayo de 1995, pág. 8.

¹⁸² El Peruano, martes 6 de agosto de 1997, pág. B-6 y B-7.

¹⁸³ El Peruano, miércoles 26 de julio de 1999, Sección Economía, pág..... El Peruano, miércoles 23 de setiembre de 1999, Sección Economía, pág. 21.

¹⁸⁴ El Comercio, viernes 19 de marzo de 1998, pág. B-4.

¹⁸⁵ El Peruano, 21 de setiembre de 1999, pág. 21.

Gamarra, en relación de cooperación con un TRADING y una ONG (Centro de Ingeniería para el Desarrollo –CIPDEL) durante los años 90-92, lograron exportar 10, 000 docenas de shirt de algodón y en tejido de punto a EE.UU., evidenció que era necesaria una capacitación de todo el proceso de exportación que implica mediano y largo plazo, pues los pequeños empresarios aún tenían mentalidad de corto plazo y de rentabilidad inmediata y del instrumento de toda la cadena de producción-financiamiento-comercialización e inversión.¹⁸⁶

2.2.7.13. EXPORTACIÓN

En un balance general de la promoción de las exportaciones no tradicionales en el Perú, del período 1976 a 1980, Luis Gutiérrez Aparicio, afirma que¹⁸⁷ “el Certex, como subsidio a la exportación no tradicional, implicaron al Estado graves costos alternativos económicos, sociales y política. La política de promoción no ha servido para generar una exportación de productos con elevado porcentaje de valor agregado nacional, se caracteriza por promover un tipo de industria intensiva en componente importado; y en rubros de transformación elemental de productos primarios (hilados y tejidos de algodón, etc.) fomentó la especulación, ni. contribuyó al aumento de la dinámica de acumulación, crecimiento y empleo industrial, sino un régimen de sobreexplotación. de la fuerza de trabajo; y como eje de estrategia de desarrollo no tiene perspectiva”. En cuanto a la estructura que las exportaciones no tradicionales registraron entre los años 1980 y 1990, observa Percy Correa¹⁸⁸ que las “pertenecientes al sector textil superaron el tercio del total, debido a la abundancia de materia prima de excelente calidad, sea de algodón (pima y tanguies) o de polos finos (alpaca), de gran aceptación en los mercados externos, y si bien es cierto los productos textiles forman parte de una actividad manufacturera típica (CIIU) 321, agrupan productos de escaso grado de elaboración, como son hilados y tejidos de algodón (sin acabados o cosidos) y sólo dos pertenecen al subsector de confecciones (ropa interior y prendas de vestir exteriores); ambos de algodón, de confección sencilla. El pago de Certex por el gobierno para aliviar el creciente retraso cambiario, y las exportaciones textiles en el período 1985-89, constituyeron el 40% con derecho a Certex; y de su evaluación empírica, se evidencia que el sector exportación ha perdido dinamismo y el Certex fracaso como instrumento promotor y dada la naturaleza del CERTEX y del FENT, los Estados Unidos impusieron el 26 de enero de 1983 derechos compensatorios que suman 38% para hilados y 30% para tejidos, al considerarlo subsidio a su exportación que les permitía a los productos peruanos vender a precios muy bajos. Adex, sostiene en un trabajo al respecto, que puede ser factible un política de promoción exportable con las normas americanas¹⁸⁹

¹⁸⁶ Cuaderno de Trabajo: Modelo de Exportación, Consorcio de Pequeñas Empresas Exportadoras de prendas de vestir (COPEX); Ed. Rickhay, Lima, 1992.

¹⁸⁷ Gutiérrez Aparicio, Luis. “La Promoción de las Exportaciones No Tradicionales en el Perú”, en Estrategias y Políticas de Industrialización; Ed. Desco, Lima, 1981, págs. 249-267.

¹⁸⁸ Correa, Percy. Investigación: “Evolución y Características de las Exportaciones e Importaciones Peruanas 1960-1990”, en Revista de Investigación Universidad de Lima, N° 17, Lima, 1994, págs. 37-91.

Durante la década de los años 90, la SNI informa ¹⁹⁰ según datos del BCR, las exportaciones en millones de dólares para 1990 de textiles era de 364.3; en 1995 era de 445; 1996 era de 454.5; en 1997 era de 570.0; en 1998 era de 526.0 y para 1999 se estima que las Exportaciones No Tradicionales serán de 1850 y las Tradicionales de 4, 775, por lo que sigue una tendencia histórica del carácter monoexportador primario de nuestra economía.

Desagregando como muestra del período 1995, los productos textiles y de confecciones, representan más del 30% de las exportaciones no tradicionales del Perú, siendo por ello el principal sector exportador de bienes manufacturados no tradicionales. De los 445 millones de dólares de exportación registrados en 1995, aproximadamente el 46% correspondió a las confecciones, es decir, a prendas o artículos de vestir, los que, en un 90% utilizan el algodón como insumo principal, Los productos textiles como fibras, los hilados y tejidos y otras confecciones conforman el 54% restante.

El principal mercado del sector confecciones en Estados Unidos, que absorbe el 53% del total exportado por el sector. Otros principales mercados son: Italia, Chile, Alemania, Japón, Colombia, Bolivia, España, Países Bajos y Venezuela, que conforman en conjunto el 47% de la exportación del sector.

Entre los 50 principales productos exportados en el sector se encuentran los siguientes ítems de: T-shirts y camisetas de punto de algodón, las camisas de punto de algodón para hombres o niños; las blusas, camiseras y polos, de punto de algodón para mujeres y niñas, los pantalones de algodón para hombres y niños, excepto los de punto. Estos 4 ítems en conjunto representan el 44% del total exportado por el subsector prendas de vestir.

A nivel de los productos textiles, los hilados representan el 22% del total exportado por el Sector Textil –Confecciones, así como los tejidos el 12%, siendo la fibra de algodón el 75% y la alpaca con 17% los de mayor exportación.

En cuanto al diagnóstico del sector textil:

TIPO	N° de Establecimientos	Generación de Empleos
Gran Empresa	15	8%
Mediana Empresa	200	12%
Pequeña y Mediana Empresa	14, 000	80%

Y la Exportación del Sector Textil 1994-1996:

¹⁸⁹ Schydrowsky, Daniel M. y otros. "La Promoción de Exportaciones No Tradicionales en el Perú", Ed. ADEX, Lima, 1983, págs. 135-139.

¹⁹⁰ Rev. De la Sociedad Nacional de Industria, Agosto, 1998, págs. 17-18, octg/nov. 1998, pág. 27 y enero-setiembre 1999.

EXPORTACIÓN DEL SECTOR TEXTIL 1994-1996			
	1994	1995	1996*
	%	%	%
Sub Sector Textil	52.4	54.0	50.4
Fibras	12.0	14.8	12.1
Hilados	22.5	21.9	18.6
Tejidos	14.1	12.0	14.3
Otras Confecciones	1.2	0.9	0.5
Demás textiles no especificados	2.6	7.1	4.9
Sub Sector Prendas de vestir	47.7	46.0	49.6
Total (Millones US\$)	392.0	439.0	454.5

Finalmente, Iván Mifflin B., Promotor de las Pymes en el MITINCI ¹⁹¹ refiere que el 39% de Exportación son Textil y Confecciones; 22% de Confecciones en 1990 a 53% en el año 98; 95% tejidos de algodón y 80% de punto; el 85% de exportaciones son de 15 empresas. y el 60% de exportación a EE.UU. son de 10 compradores; en la estructura del sector confecciones aporta 12% del PBI tradicional; 24 mil son confeccionistas y 6, 300 son textiles.; 75% se han establecido en Lima (Gamarra, San Juan de Miraflores.); Arequipa el 4.3% y La Libertad con 7%; 154, 000 empleos en confecciones y 26, 000 en textiles.

Bruno Tomatis del Comité de Confecciones de Adex, declara ¹⁹² que “las confecciones peruanas han sido reconocidos internacionalmente, no sólo por la calidad de la materia prima sino por la de sus acabados y su adecuación a las preferencias de los usuarios. Actualmente el mercado internacional se ha tornado muy exigente, por lo que la producción debe dirigirse a segmentos específicos, tales como el de ropa deportiva de calidad A-1, así como a prendas diferenciadas por las cuales el usuario, esté dispuesto a pagar un precio alto”.

2.2.7.14. FINANCIAMIENTO

Estudios realizados por Reynaldo Susano Lucero ¹⁹³ resaltan la importancia del mercado informal de capitales y de flujo de fondos entre los sectores formal e informal, anotando que “G. Garrido Lecca (4, 1977) ha efectuado un estudio del mercado informal de capitales, sólo con relación a Lima y Callao, estimando que alcanzaban a un 70% del crédito al sector privado otorgado por el mercado formal para 1971.

Esta situación es consecuencia de la alta concentración del ahorro interno, el centralismo y la concentración de la actividad económica y financiera, donde la expansión de la actividad bancaria nacional y principalmente de la banca comercial, guiados por la estructura del poder económico ¹⁹⁴, se desprende que poco o casi nada de los recursos

¹⁹¹ Exposición en el I Congreso de Empresarios Confeccionistas de Gamarra del 3-nov-99, en salón del Sheraton Hotel.

¹⁹² Portafolio Empresarial, 26-09 al 02-10-99, Gestión, pág. 20.

¹⁹³ Susano, Reynaldo. “El Financiamiento del Desarrollo”, Ed. CONCYTEC, Lima, 1989, págs. 219 a 249, 275 a 280.

disponibles en el sistema financiero quedan para apoyar a las Pequeñas y Microempresas formalmente constituídas o para las del sector informal. Al respecto, Juan Lazo Miranda, hacia 1990 ¹⁹⁵ comentaba “la banca estatal posee escasos recursos para ser canalizados como fondos de carácter promocional para el desarrollo de las microindustrias informales, así mismo, dificulta el acceso al crédito subsidiado a las unidades intensivas en fuerzas de trabajo y con escaso capital.

Dada las dificultades de acceso al mercado formal de capitales, una proporción importante de las empresas financiero, donde el costo del crédito es más caro que el vigente en el mercado bancario”.

Alberto Tokeshi ¹⁹⁶ sobre el punto refería “... las ONGs que desarrollan su actividad directamente vinculadas a la microempresa y microempresario cumpliendo todos o parte de las siguientes funciones:

- a) Capacitación tecnológica
- b) Capacitación gerencial y administrativa
- c) Desarrollo gremial, y
- d) Ayuda financiera

Son alrededor de diez las instituciones que con el concurso de entidades extranjeras como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Fundación Interamericana (FIA), la Organización de Estados Americanos (OEA), entre otras, y recursos nacionales privados o públicos, han venido desarrollando esta actividad con dimensiones estratégicas, orientación y resultados disímiles. Las instituciones aludidas son: Acción Comunitaria, ACUDE, Alternativa, ADIM, CARE, CIPDEL, IDESI, IDEAS, FOGASI, SENATI.

El resto de Programas contemplan, aunque en diferente dimensión, el crédito, teniendo como rasgos comunes la organización de grupo solidarios; la existencia de tres niveles de préstamo: etapa de crédito pequeño (hasta US\$ 300 dólares), crédito para capital de trabajo (US\$ 600 dólares) y crédito de desarrollo o capital de riesgo (hasta US\$ 1, 000 dólares); el cobro de intereses similares a los del mercado; la utilización de un intermediario financiero; la segmentación del mercado potencial en microproductores y micronegociantes.”

Alfredo Thorne, Julio Velarde y Armando Morales Bueno en investigación ¹⁹⁷ sobre el

¹⁹⁴ Conforme a las investigaciones de Carlos Malpica S. sobre los Grupos de Poder económico en el Perú, citados en este trabajo, entre otros, ver Quiroz, Alonso. “Grupos Económicos y Decisiones Financieras en el Perú”, en Rev. Apuntes, 19, Univ. Pacífico, Lima 1986, págs. 73-95.

¹⁹⁵ Lazo Miranda, Juan. “La Microindustria en el Perú: Problemática y Perspectiva”; Ed..... S.R.L., Lima, Junio 1990, págs. 44-45.

¹⁹⁶ Tokeshi Bhirota, Alberto, en Rev. Finanzas Ed.Univ.Priv.El Pacífico, Lima, 1988

¹⁹⁷ Morales Bueno, Armando. “Mercado Informal de Financiamiento de la actividad productiva”; Velarde, Julio. “El Financiamiento de la Actividad Económica Informal”; y, Thorne E., Alfredo. “El Mercado Financiero no organizado en el Perú”, todos en Financiamiento e Informalidad, Taller de investigación, Fund. Fredich Ebert, Lima, Dic. 1989, págs. 11-96.

tema, han analizado que existían hacia 1987 tres submercados financieros informales:

1. Financiamiento del capital productivo y de adquisición de acciones de la Bolsa, estimándose en más del 70%.

2. Los Préstamos de proveedores, en términos de pasivos más del 1/3 de deuda en stock.

3. Prestamistas informales: para cualquier propósito, sobre el que existe menos control, y es usualmente subestimada en las estadísticas, en las cuales existen un alto riesgo en relación a las especies (bienes (muebles y/o inmuebles) entregados como prenda de “garantía”.

Estas modalidades encarecen el costo del crédito y concurren a la elevación de las tasas de interés.

En cuanto al origen del capital inicial de los agentes económicos informales, según una encuesta realizada por la Universidad del Pacífico en 1987, se desprende que ha sido, capital propio o de obtención más directos, siendo el 80.5% de los casos.”

En una investigación sobre el tema, Humberto Romaní Montenegro ¹⁹⁸ afirma que “la ausencia de una política definida de apoyo financiero a la pequeña empresa ha sido la característica común de los gobiernos y cuando hubo algún apoyo de éste, fue concebido con un carácter social antes que con criterio económico-productivo.”

En 1980-81, José Lanz en una investigación con una muestra de entrevista a 2, 000 empresarios pequeños ¹⁹⁹ arrojó que “el 43% de los pequeños empresarios no tienen cuenta corriente en los bancos; y acuden al crédito informal el 41%..”

En cuanto a la Experiencia del Banco Industrial del Perú prevista por el Decreto Legislativo N° 202, en fin de promover y fomentar la pequeña empresa, entre otras, participó como ente financiero en las manufacturas textiles, principalmente, dado su carácter potencial en empleo; y canalizó recursos del BID y AID para capital de trabajo como fondo de reactivación. En cuanto a los Fondos de Promoción se tuvieron los siguientes:

- Fondo de Promoción de la Pequeña Empresa (FOPE) creado por el D.L. 23189 en la producción de bienes, servicios o comercio.
- Fondo para promover y crear Pequeñas Empresas (FONCRAE) D.L. 22930.
- Fondo de Financiación par la promoción de Empresas Industriales (FOFIPEI). D.L. 17716.
- Fondo de Exportaciones No Tradicionales (FENT) por D.L. 23342.
- Fondo de Promoción dela Pequeña Empresa Industrial (FOPEI) por Ley 24012, con aporte del 1% de ventas mensuales.

¹⁹⁸ Romaní Montenegro, Humberto. “Política de apoyo financiero a la Pequeña Empresa (documento de trabajo) PNUD, Mimeo, Lima, 1994.

¹⁹⁹ Lanz, José. “Diagnóstico de la Pequeña Empresa”, en Cuadernos de Investigación, Univ. del Pacífico, Lima, 1994, págs. 39-45

Sin embargo, al establecerse una política de crédito en apoyo de la pequeña empresa con tratamiento preferencial (tasas de interés subsidiadas, e incluso interés cero en época de inflación bastante alta) que trajo como consecuencia que los fondos desaparecieran rápidamente y con ellos la posibilidad del apoyo previsto.

El D.L. N° 23039, da origen a las Cajas Municipales de Ahorro y Créditos que si bien se crearon para el otorgamiento de préstamos a personas, su desenvolvimiento también ha orientado fondos hacia pequeños negocios.

En 1996, la Ley General del Sistema Financiero reguló instituciones especializadas en Pymes: Bancos, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Cajas Municipales de Crédito Popular, Edpymes, Empresas de Seguros y Reaseguros, Empresas de Reaseguro, Empresas de servicios fiduciarios; y Empresas de factoring.

En 1996, Alfonso Bustamante, Presidente de la ASBANC, reconoció la falta de apoyo de los Bancoa a las Pymes por falta de marco legal que disminuya sus riesgos crediticos
200 .

En noviembre de 1996, mediante Decreto Legislativo N° 897, se autorizó un Fondo de Respaldo a la Pequeña Empresa (FONREPE), destinado al establecimiento de un programa de seguro de crédito a favor de la pequeña empresa.

Hacia 1997 el Ing. Marquez manifestó ²⁰¹ que “el fondo es de US\$ 50 millones, de los cuales la Asociación de Bancos (ASBANC) y el Estado aportaron el 50% cada uno. El mecanismo es que el fondo cubrirá el 50% de la garantía, el banco el 25% y el cliente el 25%. Esta modalidad tuvo su antecedente en 1995 ²⁰² donde el Viceministro de Industria Jaime García manifestó “ se han considerado las centrales de riesgo, donde su viabilidad como medio informativo financiero eficaz de los clientes deudores para la actividad de las entidades prestatarias, y para su operatividad con un proyecto piloto se firmó un Convenio con el Fondo de Compensación y Desarrollo para determinar sus alcances”.

Luego de dos años de experiencia, el Vicepresidente de la República Ing. Marquez en 1999 ²⁰³ refiere que “el FONDO DE COMPENSACIÓN Y DESARROLLO no está caminando a la velocidad que se quisiera y que el Estado ante la actitud de los Bancos de no facilitar créditos a las Pymes, trasladarán sus recursos al FOGAPI”.

El economista Juan José Marthans explica ²⁰⁴ que “en un contexto de recesión, el riesgo crediticio crece y por ello los Bancos limitan sus créditos”.

En cuanto al acceso de las Pymes a los microcréditos, el profesor de la Universidad

²⁰⁰ Diario Gestión, miércoles 6 de marzo de 1996, pág. 40.

²⁰¹ Diario Gestión, domingo 3 de agosto de 1997, pág. 36.

²⁰² Diario PYME, jueves 19 de octubre de 1999, pág. 18.

²⁰³ Periódico Pequeña Empresa, 3 octubre de 1999, pág. 8. La República, sábado 7 de agosto de 1999, pág. 10.

²⁰⁴ Periódico Pequeña Empresa, 10 de noviembre de 1999, pág. 5.

del Pacífico, Felipe Portocarrero, señala que ²⁰⁵ “a fines de 1998 se colocaron cerca de 223 mil microcréditos, que equivale al 8% de los más de 3 millones de Pymes que hay en el país”.

Un estudio del Banco Mundial, a junio de 1999 revela que ²⁰⁶ “una amplia demanda insatisfecha par los tres millones de micro y pequeños empresarios, aun que sólo un millón de ellos estarían en capacidad de asumir créditos y pagos. Esta demanda potencial, se estima en 2, 000 millones de dólares. Sin embargo, para atenderla las instituciones de microfinanzas, incluyendo algunos bancos, sólo disponen de entre 280 y 360 millones de dólares.

Por ahora vienen ofreciendo créditos a este sector 13 cajas Municipales de Ahorro y Crédito, 14 Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, 8 Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (Edpymes), 50 ONGs con programas de crédito, 20 Cooperativas de Ahorro y Crédito reflatadas y en buenas condiciones; y Mibanco. También hay entidades no reguladas por la SBS, constituidas por las ONG crediticias con programas de crédito y fundaciones que otorgan crédito. Reúnen en conjunto al 73% de los prestatarios y el 43% de la cartera estimada en 180 millones de dólares.

Los bancos, por su parte, concentran del 27% de crédito, esto es 100 millones de dólares y 57% en número de clientes, respectivamente.

Todo este crédito representa el 12%.”

En lo referente al costo del crédito, un informe de la Corporación Andina de Fomento publicado en 1998 ²⁰⁷ sostiene que un mejor servicio financiero a las Pymes implican asumir todos los costos de transacción, donde la tasa de interés es sólo una porción de ellos.

Al respecto, Sergio Málaga, Gerente de Estudios Económicos del Banco de Crédito ²⁰⁸ refiere si este año 1999, “el PBI crecería 3%, ¿por qué el dinero debería costar 40% cuando la inflación es de 4%? No hay justificación para ello”, de igual criterio es el que sostiene Luis Baba Nakao, Presidente de COFIDE ²⁰⁹ “es exagerado que se paguen intereses en soles que representan 5 veces la inflación”. Finalmente, informa que COFIDE asiste a las microempresas con US\$ 140 millones y US\$ 25 millones a las pequeñas; y cerca de 18, 000 Pymes se han beneficiado con US\$ 7.2 millones y 20 millones respectivamente por el Programa de Saneamiento de Pasivos y Capital de Trabajo”.

²⁰⁵ Período Pequeña Empresa, 3 de octubre de 1999, págs. 8 y 9.

²⁰⁶ Diario Gestión, domingo 17 de octubre de 1999, pág. 15.

²⁰⁷ El Peruano, lunes 6 de julio de 1998, págs. B-6 y B-7.

²⁰⁸ Pequeña Empresa, 3 de octubre de 1999, pág. 7.

²⁰⁹ Diario Gestión, jueves 7 de octubre de 1999, pág. 31.

2.2.7.14.1 ENTIDADES FINANCIERAS

2.2.7.14.1.1 ROL DEL MITINCI

El MITINCI con el programa microempresa en 1997, con el Fondo de Desarrollo Microempresarial (FONDEMI) proyectó colocar US\$ 40 millones en 22 mil créditos a Pymes; para 1998, se atendió a 25 mil unidades por un monto de US\$ 41 millones ²¹⁰. La Viceministra Agnes Franco reveló que hay resistencia de los Bancos para financiar a las Pymes, pese a que el nivel de morosidad de 9% con el Fondemi, hace rentable, de largo plazo dicha asistencia de crédito.

2.2.7.14.1.2. FOGAPI (Fondo de Garantía para la Pequeña Industria)

FOGAPI quien con un fondo de respaldo inicial de US\$ 5 millones de COFIDE, otorga servicio de garantía de cartera ante las Instituciones Financieras interesadas en apoyar al sector Pyme, por montos menores al millón de dólares.

Las Pymes organizadas en consorcios que requerían participar en licitaciones y convenios donde necesitaban créditos mayores al millón de dólares, señalaron su inconformidad con esta entidad ²¹¹. En 1997, el Gerente del FOGAPI, declaró ²¹² que iba a reducir su comisión por el servicio de garantía dado el estimado millón de sujetos de crédito.

En 1994 ²¹³ la ONG Acción Comunitaria del Perú (entidad que posee el 60% de las acciones de Mi Banco) anunció su participación en el Fondo de respaldo del FOGAPI, a fin de que los créditos que otorgue Mi Banco a la Pymes estén garantizados.

Para 1998, el Gerente de FOGAPI, anunció que la carta fianza a emitir se incrementará a US\$ 15 millones como máximo ²¹⁴ y en dicho año se atendieron 3, 757 garantías por respaldo de 13 millones 500 mil dólares.

En 1999 ²¹⁵ hasta el mes de agosto, se anunció la entrega de 12, 200 cartas fianza por US\$ 16 millones 502 mil dólares.

2.2.7.14.1.3. ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONG's)

En una investigación efectuada por Carlos Enrique Rodriguez y Ximena Sierralta Patrón ²¹⁶ las califican como entidades de acceso al crédito alternativo, surge "a partir de

²¹⁰ El Peruano, martes 26-08-97, pág. B-1 y El Peruano, miércoles 24 de junio de 1998, pág. B-4; Diario Gestion, jueves 04-12-97, pág. 16.

²¹¹ Pyme, miércoles 20-03-96, pág. 6.

²¹² El Peruano, miércoles 06-08-97, pág. B-5.

²¹³ El Peruano, martes 07-10-97, pág. B-12.

²¹⁴ El Peruano, domingo 01-03-98, pág. A-4.

²¹⁵ El Peruano, martes 21-09-99, pág. 11.

la crisis de la banca de fomento que ocurrió a fines de esa década, la quiebra del Banco Industrial, del Banco CCC y de financieras mutuales y cooperativas. Son las ONG's pioneras las que otorgaron apoyo financiero a la microempresa con sistemas de crédito: Acción Comunitaria del Perú y CARE (Cooperación Americana de Remesas al Exterior), IDESI (Instituto de Desarrollo del Sector Informal), Alternativa, Promoviendo, INPET, entre otros.

Se financian con fondos que reciben regularmente de la cooperación internacional; éstos se materializan como donaciones o préstamos a intereses bastantes bajos. También reciben líneas de crédito de COFIDE y FONCODES.

El producto obtenido de la actividad crediticia, las comisiones flat (tasa única sobre el monto prestado que es agregada como honorario) cobradas a los usuarios.

Están en la posibilidad de otorgar créditos de forma rápida. Otra ventaja radica en el mayor acercamiento entre ellas y sus clientes ya que se dedican a trabajar en otros proyectos de desarrollo.

Para conceder créditos las ONG's emplean varias modalidades. Una es el fondo de garantía, constituido por aportes de los microempresarios y de la ONG, formando así un fondo que conjuntamente garantizará el posterior préstamo desembolsado por el banco.

Otra es la de los fondos rotatorios, en la cual se usan líneas de crédito proporcionadas por los bancos o por COFIDE.

La ONG establece cargas adicionales a los prestatarios que resultan más altas que las del mercado formal pero sirven para cubrir el costo.

IDESI trabaja con líneas de crédito del Banco Continental y de Financiera del Sur.

Alternativa fue una de las primera en participar en un trabajo conjunto entre ONG's por medio del cual se formaba un fondo de garantía constituido por los aportes de varias organizaciones. Fue el germen de COPEME".

En 1991, con el Fondo General de Contravalor Perú-Canadá se constituyó la Fundación Sociedad de Garantías de la Micro y Pequeña Industria "SOGAMPI" con recursos de US\$ 29. millones, 800 mil dólares para capital de trabajo y hasta 1994 realizó 1627 créditos hasta un monto total de US\$ 8 millones de dólares²¹⁷

En 1995, la ONG Servicio y Desarrollo en el Cono Norte atendió US\$ 300 mil dólares²¹⁸

En 1996, el Consorcio de ONG's programaron US\$ 30 millones en créditos²¹⁹

²¹⁶ Enrique Rodríguez, Carlos y Sierralta Patrón; Ximena. "El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú", en Rev. ius et veritas, PUCP, Lima, 1998, págs. 329-335.

²¹⁷ Agenda Empresarial, miércoles 21-08-91, pág. 3; y Expreso, lunes 13-02-95, pág. A-27

²¹⁸ PYME, 18-12-95, pág. 10.

²¹⁹ Periódico PYME, martes 27 febrero 1996, pág. 6.

En 1996, el Fondo Multilateral de Inserviones invirtió US\$ 3.5 millones de dólares en capital y asistencia técnica, administrado por SEAF (Small Enterprise Assistance Funds)²²⁰

En 1997, el Fondo Contravalor Perú-España apoya con un millón de dólares a las Pymes para renovación de bienes de capital por medio del Consorcio de ONG's-COPEME²²¹

En 1999, la ONG FOVIDA en convenio con la Municipalidad de La Victoria otorgó préstamos a 2, 000 pequeños empresarios de La Victoria entre mil y 15 mil soles²²² y la ONG Centro de Promoción Integral (CEPI) desde 1991 se ha dedicado a la subcontratación.

La Agencia SWISS Contact encargó a los investigadores Javier Portocarrero M. y Juan Nunura Ch., un diagnóstico en 1995 sobre las actividades realizadas en una muestra de 37 instituciones que ofrecen servicios de crédito, capacitación e información a las Pymes²²³

Cuyas conclusiones son que la inmensa mayoría de Pymes no tienen acceso a los servicios de crédito, capacitación e información.

Las ONG's que carecen de patrimonio y dependen de pequeños fondos de Agencias cooperantes del exterior, su actividad resulta limitada.

Las 12 ONG's en estudio, en sus créditos a las Pymes, han abandonado el viejo criterio del crédito subsidiario. El beneficio marginal de la capacitación es mejor en las microempresas, por sus habilidades manuales, siendo necesarios cursos breves de gestión administrativa. En cuanto a la capacitación se observan deficiencias en la identificación de grupos, meta y necesidades, diseño de programas y en la ejecución.

Falta incrementar el nivel de exigencia, transparencia y evaluación externa de sus resultados.

2.2.7.14.1.4. ROL DE LA BANCA PRIVADA

Siguiendo la investigación citada de Enrique Rodriguez y Sierralta Patrón²²⁴ encargada a la banca de fomento, cuyo fin era el de promover el desarrollo de los sectores productivos, recibían financiamiento de fondos internacionales y del gobierno y los colocaban a disposición de sectores. Los montos prestados eran bajos y los costos operativos demasiado altos. Los intereses cobrados eran subsidiados, junto a la falta de

²²⁰ El Peruano, miércoles 04-12-96, pág. B-4.

²²¹ El Peruano, lunes 08-09-97, pág. B-4.

²²² Pequeña Empresa, 15 de julio de 1999, pág. 3.

²²³ Portocarrero Maisch, Javier y Nunura Chully Juan. "Oferta de servicios a la Pequeña y Microempresa en Lima: Lecciones de la Experiencia", Ed. DESIDE, Swiss Contact, Lima, 1997, págs. 5-50.

²²⁴ Enrique Rodriguez, Carlos y Sierralta Patrón, Ximena. Ob. Citada, pág. 326-328.

control y la morosidad de su cartera a la larga llevaron a su desaparición a finales de la década de los 80.

Los bancos piden garantías reales para ejecutarlas ante algún incumplimiento de pago; y garantías personales (fianza solidaria sin beneficio de excusión).

Otro problema que aleja a los bancos de este sector es el de los montos que se solicitan. La salida más habitual a este problema consiste en no dar préstamos directos, trabajando con fondos externos (COFIDE, FONDODES, ETC.) y en colaboración con ONG's.

El Banco Wise y el Banco Continental fueron los pioneros en crear áreas especializadas en préstamos a pequeñas y microempresas. El Banco Wiese creó su programa de crédito. La primera consiste en otorgar créditos por medio de un convenio con una ONG (Alternativa o CARE) la que constituye y deposita un fondo de garantía. En una segunda modalidad, otorga créditos directamente al microempresario con recursos provenientes de la administración de la línea de crédito otorgada por COFIDE (PROMPEM-CAF).

Recurren a la asistencia de la ONG's, las cuales se encargan de reducir los costos administrativos. Hacer la intermediación financiera.

El Banco Continental trabaja con la línea PROMPEM-CAF y lo hace de dos maneras. La primera en otorgar créditos directos. La segunda modalidad se lleva a cabo por medio de un fondo rotatorio con una ONG.

El Banco de Crédito ha implantado un programa de crédito a nivel nacional. Para las microempresas un programa piloto en Lima.

Los bancos son los principales receptores y administradores de los fondos COFIDE (PROMPEM-CAF)."

En 1995, el Banco Continental otorgó US\$ 70 millones a las Pymes y en el Primer Semestre de 1995 en conjunto los bancos Wiese, Continental y Comercio prestaron US\$ 56 millones²²⁵.

David Wong Miuen ejna investigación sobre la situación del escaso crédito a la pequeña empresa sostiene que²²⁶ "Los bancos otorgan financiamiento a empresas relativamente consolidadas, se otorga préstamo bancario cuando la empresa vende más de US\$ 150, 000.

Según el Perú Report, en el Perú, en 1994, menos de 5, 000 empresas poseían un nivel de ventas superior a los US\$ 400, 000 anuales. En Lima, en 1995, sólo 30, 000 empresas poseían un nivel de activos superiores a los US\$ 20, 000. Ello demuestra que la mayoría de pequeñas empresas no accederían al crédito bancario.

En una encuesta a funcionarios de crédito de varios bancos, 75% de la muestra contestó que la tasa de interés cobrada a la pequeña empresa suele ser mayor a la tasa activa en moneda extranjera o nacional (TAMEX o TAMN). La tasa cobrada llega a ser de

²²⁵ El Peruano, martes 15-08-95, pág. B-4. Expreso, lunes 04-09-95, pág. A-23.

²²⁶ Expreso, martes 14 de mayo de 1996, pág. A-31.

hasta ocho veces la inflación esperada. Las garantías que ofrece la pequeña empresa tienen dificultades en su transferencia, posibilidades de uso, y ubicación. Un 75% de la muestra mencionó que pocas o ninguna podría ofrecer recomendaciones. Las centrales de riesgo son: la Cámara de Comercio, la Sociedad de Industrias, el Banco de Crédito, la Asociación de Bancos e Inversiones Cofide. 72% opina que esta base de datos es muy importante; sin embargo, distintas fuentes aducen que estas informaciones aún son incompletas.

En promedio, los bancos limeños prestan un porcentaje de alrededor del 11% del total de colocaciones.”

Cristóbal Andrade Sosa, Jefe del Area de Pequeña y Mediana Empresa del Banco de Crédito del Perú, indicó que dicho sector financia créditos de dos mil a tres mil soles hasta S/. 200 mil. Se tiene una cartera de 6, 500 clientes con colocaciones a los S/. 20 millones.²²⁷

2.2.7.14.1.5. CÁMARA DE COMERCIO

En 1995, la Cámara de Comercio de Lima, financió a la Micro Empresa por casi 1.5 millones de dólares, con recursos provenientes del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), teniendo como objetivo llegar a 2 mil usuarios. El año 1994 se benefició a 2, 200 usuarios. Siendo el índice de morosidad el 5%, óptimo, según el Coordinador Ejecutivo Jorge Rubio Bazán del Programa de Apoyo Financiero a la microempresa.²²⁸

2.2.7.14.1.6. CAJAS MUNICIPALES

Joel Siancas Ramirez, Presidente de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, explica la importancia de dicha institución²²⁹ “Dentro del Decreto Supremo 157-90-EF, se creó el Focmac como una persona jurídica no estatal de derecho público con la finalidad de canalizar recursos financieros de entidades nacionales y extranjeras en beneficio de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), para que a su vez, utilicen estos recursos hacia más usuarios o microempresarios que constituyen nuestra mayor cantidad de clientes.

Las cajas se crean por varias circunstancias:

1. Por la descentralización del crédito.
2. Para combatir la usura,
3. Por su mayor rapidez y efectividad,
4. Para cubrir necesidades de subsistencia de parte de una población.

Las cajas comenzaron otorgando créditos con joyas. El crédito dirigido hacia la pequeña empresa al 31 de enero de 1997 es de 116 mil 299, 64 nuevos soles; los créditos prendarios representan 18 mil 810, 42 nuevos soles; el crédito por descuento por

²²⁷ Gestión, martes 17 de marzo de 1998

²²⁸ El Peruano, jueves 07 de setiembre de 1995, pág. B-3.

²²⁹ El Peruano, 11-04-97, págs. B-6 y B-7.

planilla 37 mil 078, 40 nuevos soles.”

En 1996, en el mes de enero colocaron S/. 120, 98 millones y entre enero y setiembre las Pymes recibieron S/. 200 millones²³⁰

En 1997, hasta setiembre colocaron 148 millones de soles y conforme a la Ley 26702, Ley General del Sistema Financiero con el apoyo de la Agencia de Cooperación Técnica de la República de Alemania (GTZ) se preparaban 5 de ellas para otorgar cartas de crédito²³¹

La citada Ley de Bancos, dispone que deben convertirse en Sociedades Anonimas.

2.2.7.14.1.7. CORPORACIÓN FINANCIERA DE DESARROLLO (COFIDE)

COFIDE efectúa una labor de “banca de segundo piso”, intermediando fondos de organismos internacionales, los que a su vez se dirigen al sistema financiero del país, que se encarga de colocarlos en las distintas actividades económicas.

El financiamiento a las Pymes se fortaleció al canalizarse 10 millones de dólares a través de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMACs) y de las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRACs).

Las líneas de crédito para las pequeñas y microempresas bajo el esquema Promicro pueden fluctuar entre los 2 mil y 20 mil dólares.

Cofide mantiene programas de financiamiento. Las más demandadas son Promicro y Propem, destinados a la micro y pequeña empresa.”

En vía de ilustración adjuntamos en los anexos del presente Informe, copias de los Programas Microempresa, Promico y PROBID.

En 1995, Manuel Vasquez, Presidente de COFIDE declaró²³² que financiará a las EDPYME, canalizando líneas de crédito por montos no determinados y en dicho año los préstamos se obtuvieron del BID (100 millones de dólares), Standard Charter (20 millones); Fondo Interamericano de Reservas (20 millones) y CAF (70 millones).

En 1996, Martín Naranjo, Presidente de COFIDE, declaró que el BID otorgaba recursos para microempresas de 35.7 millones de dólares²³³ en su Primer Programa.

En 1997, se informaba²³⁴ que COFIDE destinaría 150 millones de dólares a Pymes.

En 1998,²³⁵ para el Segundo Programa el BID aprobaría US\$ 30 millones para

²³⁰ Expreso, jueves 29-02-96, pág. 26-A; Pyme, 04-11-96, pág. 2.

²³¹ Gestión, domingo 02-03-97, pág. 20; Gestión, lunes 21-04-97, pág. 21; y el Peruano, jueves 16-10-97, pág. B-4.

²³² El Mundo, Lima, 21-22-Enero 1995, pág. 4-B

²³³ Pyme, 4 de noviembre de 1996, pág. 3.

²³⁴ Gestión, miércoles 09 de abril de 1997, pág. 22.

²³⁵ Gestión, miércoles 30 de setiembre de 1998, pág. 23.

microempresas.

En 1998, se informó que a agosto de 1999 desde diciembre de 1995, se otorgaron 57, 141 préstamos.

2.2.7.14.1.8. ENTIDAD DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA (EDPYME)

- La primera EDPYME autorizada fue CREDINPET, en base a la ex ONG INPET (Instituto de Promoción del Desarrollo Solidario) dedicada a la asistencia tecnológica y crediticia a las Pymes más de 15 años.

- La EDPYME Edyficar, proviene también de la ex ONG CAREPERU, que desde 1992 colocó recursos de más de 50 millones de dólares, según un informe ²³⁶ de 1999, ha otorgado 6, 727 créditos, 20% grupales y el resto individuales, los grupales. a través de créditos como Fondo Rotatorio, con apoyo financiero de la USAID de EE.UU.

- El Proyecto EDPYMES Fondo Económico Cristiano de empresas evangélicas ²³⁷

- Hacia 1995, solicitaron su constitución ALAMO, ANDINA, NOR PERÚ.

- También la solicitaron el “Fondo de Inversiones Gamarra S.A.”, llamado futuro Banco (EDPYME) de Gamarra, impulsado por la Asociación Peruana de Industriales Confeccionistas (APIC), los Consorcios de Exportación ²³⁸ y se asociaron también al proyecto ²³⁹ la Central de Industriales Propietarios del Parque Industrial de Villa El Salvador, Asociación de Artesanos, Asociación de Comerciantes y Microempresarios Hermanos de San Juan de Miraflores, Asociación Distrital de Villa El Salvador y la Empresa del Mercado Mayorista de Lima.

- La Asociación de Comerciantes Textiles de Gamarra ECOPERU, también presentó su solicitud. ²⁴⁰

- En los casos de las solicitudes de las Pymes de Gamarra, no obtuvieron la aprobación ni autorización de la Superintendencia de Banca y Seguros; la razón en la primera, es que estuvo presidida por Juan Olazabal quien entonces era fundador y Presidente de un Gremio Pymes, el cual posteriormente en 1995 fue elegido Alcalde de La Victoria, en el período de 1996-1997 y no continuó impulsando dicho proyecto, y se distanció durante su pésimo gobierno Municipal de las Pymes.

2.2.7.14.1.9. MI BANCO

Isabel Obando Rojas en un informe ²⁴¹ refiere que la experiencia mundial y nacional confirman que los “sectores de menores recursos pueden ahorrar y la falta de garantías

²³⁶ El Peruano, miércoles 4 de agosto de 1999

²³⁷ Periódico PYME, lunes 18-12-..., pág. 10.

²³⁸ Revista Éxito, Año 3, N° 28, Feb. 1995, págs. 17-19.

²³⁹ Expreso, lunes 17 de julio de 1995, pág. A-23.

²⁴⁰ El Peruano, jueves 31 de agosto de 1995, pág. B-3.

formales no es un obstáculo para la expansión y consolidación del microcrédito, pues la práctica ha demostrado que las tasas de morosidad son más bajas en este sector que en la banca comercial.

Es así que entre las experiencias internacionales:

- Bancosol de Bolivia tiene una tasa de morosidad aproximadamente 1.5 por ciento y cuenta con una cartera de 60 mil clientes.

- Grameen Bank, Bangladesh atiende a unas 3.5 millones de personas con una tasa de morosidad del 2 por ciento.

- BRI, Indonesia, en 1993 atendió 1.8 millones de clientes con una tasa de morosidad de 6.5.

El microcrédito en el Perú:

- Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, ha crecido de cuatro mil operaciones de crédito por un monto de 2.7 millones de dólares en 1992, a 54 mil transacciones por un valor de 39.5 millones de dólares en junio de 1996.

Los pagos atrasados representan apenas un 5.3 por ciento del total a junio de 1996.

- Acción Comunitaria del Perú, su cartera de créditos ha crecido de un millón de dólares a fines de 1993 a ocho millones de dólares a diciembre de 1996 de 25 mil clientes.

No obstante el éxito experimentado por estas entidades sólo lo atienden al tres por ciento de la demanda potencial del microcrédito. De los aproximadamente tres millones de microempresarios peruanos menos de cien mil tienen acceso a servicios financieros formales y semiformales.”

Mi Banco nació con un patrimonio de 16 millones de dólares y tiene como socios fundadores a Sección Comunitaria con 60%, Profesional con 99.8%, Sección Internacional de EE.UU. con 7% y los Bancos de Crédito, Wiesse con 6.6% cada uno.

Los créditos otorgados por la institución oscilarán entre 200 y cinco mil dólares. En su primer año se proyectó atender a 45 mil clientes y colocar 18 millones de dólares. Hacia el año 2, 000 las metas son brindar los servicios a cien mil clientes y lograr una cartera de 200 millones de dólares.

Se previó para 1999 distribuir un paquete de acciones por un millón de dólares, a fin de que los clientes de mibanco participen en la institución como inversionistas²⁴².

Desde el 14 de abril de 1997 en que inició sus actividades hasta el 31 de marzo de 1998 desembolsó 13.3 millones de nuevos soles a 8, 905 clientes²⁴³.

Manuel Montoya, Gerente del citado Banco, informó que²⁴⁴ tiene previsto implementar un Programa de Crédito hipotecario, para operar en el presente año para

²⁴¹ El Peruano, Informe, Miércoles 11 de junio de 1997, págs. B-6 y B-7.

²⁴² El Peruano, jueves 16 de abril de 1998, pág. A-6 y A-7.

²⁴³ El Peruano, jueves 25 de junio de 1998, pág. B-2.

construir viviendas-talleres.

2.2.7.14.2. FINANZAS EN GAMARRA

En Gamarra, un estudio en base a encuestas realizadas en 1995 por la firma Full Business Co S.A.²⁴⁵ “En Gamarra el 84.6% de las unidades empresariales del sector confecciones son microempresas (de 0 a 10 trabajadores). Sólo el 15.4% están constituidas como pequeñas empresas (de 11 a 20 trabajadores). El 33.3% de las pequeñas empresas están registradas como personas jurídicas (Sociedad de Responsabilidad Limitada), y el 100% de las microempresas como personas naturales. Otra característica de los pequeños y microconfeccionistas de Gamarra es que mientras los primeros concentran su producción en polos (57.6%), los pequeños se concentran en la línea de camisas (50%), también se desprende una de las principales características: la alta flexibilización en su producción, generalmente determinada por la estacionalidad y la demanda se puede cambiar con facilidad de líneas de producción de polos a camisas, buzos, casacas, etc., operan en dos y hasta tres turnos de trabajo. Alrededor del 55% de las microempresas de ese sector se dedican tanto a la producción como al comercio. Mientras las pequeñas empresas se constituyen más en talleres, las microempresas lo hacen en talleres-centros de ventas. Su infraestructura de producción, ventas, búsqueda de mercados y acceso a líneas de financiamiento son aún incipientes.

En cuanto a la propiedad, la mayor parte de los locales de la microempresa son alquilados (58.7%). El 39% de ellas cuenta con más de un local. La pequeña empresa dispone en su mayoría de locales propios (76.9%) y todas tienen más de un local.

En cuanto a su antigüedad, el 54.5% de las microempresas no llegan a los diez años. En cambio, el 84.3% de las pequeñas empresas tienen una antigüedad de más de diez años, son las que muestran una mayor especialización productiva. Un aspecto notable es el número de máquinas por unidad fabril que oscila alrededor de 6, mientras que en las microempresas es menor que uno.

Financiamiento

Sólo el 66.7% de los microempresarios declaran conocer líneas de crédito bancario y de otras fuentes disponibles. La pequeña empresa declara tener conocimiento sobre las Líneas de crédito.

La vinculación con el sistema financiero se presenta a través de la modalidad de cuentas de ahorros, alcanza el 88% entre los microempresarios y al 83% entre los pequeños empresarios. La utilización de cuentas corrientes sólo alcanza al 24% entre los microempresarios y 33% entre los pequeños. En ese sentido casi las tres cuartas partes de los empresarios de Gamarra aún no se cuentan en capacidad para lograr créditos bancarios.

Una de las principales condiciones para el acceso a los créditos bancarios es la disposición de garantías. El 88% de los microempresarios declaró poseer activos fijos

²⁴⁴ El Peruano, lunes 15 de febrero de 1999, pág. B-1.

²⁴⁵ Diario Expreso, lunes 17 de abril de 1995, pág. A-29.

(maquinarias, equipos) y sólo el 45.5% cuenta con inmuebles para garantía. En Gamarra laboran aproximadamente 8, 000 pequeños y microempresarios del sector confecciones.”

José Chinlón en un artículo ²⁴⁶ según cifras bancarias, sólo el 10% de los Empresarios de Gamarra realizan operaciones de crédito con ellos.”

En un Informe de la República ²⁴⁷ sobre la informalidad y la relación sobre la incapacidad de no poder acceder al crédito e las Pymes de Gamarra y como se ven impedidos a recurrir a los usureros, “.magnates de Gamarra, prestamistas que exigen la devolución del dinero en 15 días, con un interés de hasta el 25% y una letra firmada en blanco, como garantía de pago, y estos pobres comerciantes no pueden pagar el “préstamo”, en la fecha convenida y sufren el embargo de sus mercaderías o sus artefactos de trabajo”.

Una de las alternativas para adquirir dinero constituyen los “préstamos rotatorios” que a julio de 1995 ²⁴⁸ impulsaron los pequeños empresarios propietarios de la Galería Aviación APEPGA, donde a 4 de sus miembros se le entregaron la suma de 500 dólares en efectivo para adquirir insumos, materia primera y maquinarias que según CONASEV el índice de morosidad en todo el sistema bancario llegó a sólo 4.5% en 1995 y al 15 de enero de 1996 se incrementó a 5%, pero en Gamarra el incumplimiento de pagos se elevó a un 15% del total de préstamos concedidos, lo que evidenciaba la necesidad de instituir una Central de Riesgo.

En julio de 1996 con motivo de vincularme con los micro y pequeños empresarios de Gamarra, tuve la ocasión de coordinar con el gremio Asociación de Pequeños Empresarios de Gamarra (APEGA) cuyos dirigentes gentilmente me proporcionaron el documento “El Centro COFIDE y la Pequeña Empresa del Sector Confecciones”, en el cual expresan sintéticamente su experiencia como Asociación itinerante en el Centro COFIDE durante los meses de enero y febrero de 1996, en la cual se desarrollaron formas de colaboración directa en cuanto a difusión de información y servicios empresariales, que en vía ilustrativa citamos algunos extractos para su apreciación:

“El caso de APEGA: el PAC, PAMI y los Lonches de Capacitación. A lo largo de su experiencia, de más de 1 año, para la mejora de las pequeñas empresas de Gamarra, en particular de sus asociados, APEGA ha creado diversos servicios que permiten formas más directas de apoyo para las empresas de sus socios.

En este sentido, se ha creado el PAC, Programa de Acceso al Crédito, servicio de la asociación mediante el cual APEGA brinda información sobre los requisitos y alternativas financieras en el mercado.

El PAMI, programa de acceso a los mercados internacionales, que aún se encuentra en su fase inicial ha iniciado contactos con mercados internacionales, tanto a nivel de la región andina como de los Estados Unidos. Del mismo modo, ha entablado contacto con

²⁴⁶ Revista Éxito, Año 3 N° 29, marzo 1995, págs. 20-21.

²⁴⁷ La República, “El Semanario para el Nuevo Empresario”, sábado 25 de noviembre de 1995.

²⁴⁸ Pyme, miércoles 26 de julio de 1995, pág. 9.

la asociación de exportadores, ADEX, para desarrollar un programa de asistencia técnica a empresas precalificadas para realizar operaciones y trabajos de calidad de exportación. Con este fin y a manera de incentivar la creatividad y la originalidad de los confeccionistas peruanos están organizando un desfile de modas a fines del presente mes.

Como un elemento para capacitar a los empresarios de Gamarra, APEGA ha creado los lonches de capacitación, conferencias a cargo de ponentes especializados que se realizan cada jueves. Una característica muy interesante a estos eventos es que cada semana se tratan diferentes temas relacionados a un temático general. Así tenemos que para los meses de octubre y noviembre el temático general es el ingreso a nuevos mercados, mientras que cada semana se expone un tema específico como la moda, la innovación tecnológica, el control de calidad, la informática, etc.

Así, el Centro COFIDE cuenta con productos no financieros desarrollados por la misma entidad. Entre estos se pueden mencionar: Los Jueves Empresariales, el Servicio de Internet, los Vídeos Empresariales, y la Rueda de Negocios.

Formas de colaboración del Centro COFIDE con el Sector Confecciones de Gamarra:

- Información Financiera

El Centro COFIDE informa sobre las líneas de crédito multisectoriales de inversión como PROMICRO, PROPEM, Multisectorial y PROBID y líneas de capital de trabajo de corto y mediano plazo.

- Evaluación de Proyectos de Inversión

A través de los consultores especializados del Centro COFIDE, se ofrece a los empresarios del sector estudios de justificación económica-financiera.

- Capacitación

Brindar cursos de proyectos técnico-productivos, financieros, manejo de máquinas, mantenimiento de equipos, control de calidad, marketing, gestión de negocios.

- Consultoría de Asistencia Técnica

Otros factores importantes para la modernización y desarrollo empresarial son los servicios de Consultoría y Asistencia Técnica, por lo que en el Centro COFIDE participan consultoras e instituciones vinculadas al desarrollo científico y tecnológico, brindando entre otros servicios consultoría en estrategias, planeamiento y organización empresarial, dirección y liderazgo, reestructuración y saneamiento financiero, procesos productivos y cambios tecnológicos. En el caso de la asistencia técnica, de darse el caso, la consultora brinda In Situ los servicios requeridos por la empresa.

- Marketing

Por intermedio de la consultora especializada en marketing, las empresas de confecciones de prendas de vestir y textiles pueden diseñar sus campañas publicitarias y de promoción de sus productos en general como de algún producto en particular. También puede gozar de tarifas especiales para las publicaciones, que incluyen diseños y artes gratis, en diarios y revistas de prestigio a nivel nacional e internacional. Asimismo,

pueden obtener diseños gráficos, afiches y folletos con tarifas especiales. Otro servicio de interés para la diferenciación de los productos que van expandiendo sus mercados es el registro de marcas. Esto es muy importante para posicionar el producto en el mercado y evitar que empresas competidoras copien las marcas y desplacen al producto original.

- Tecnología

Brinda servicio de Internet a través de cabinas públicas de uso gratuito, imparte cursos sobre el uso de internet aplicado a los negocios.

- Comercio Exterior

Actualmente, se provee información financiera sobre las líneas de financiamiento de COFIDE para comercio exterior como Fimex, Export Flar, Import Japón. En el primer caso para exportaciones e importaciones; en el segundo, sólo para exportaciones y en el tercero, sólo para importaciones. Asimismo, las consultoras participantes apoyan en la elaboración de proyectos para comercio exterior como en el asesoramiento financiero. Cabe señalar que el Centro COFIDE también puede colaborar en actividades conjuntas con entidades vinculadas a la promoción de las exportaciones como Prompex, ADEX, entre otras.

- Otros Servicios

Brinda servicios relacionados a la reestructuración de sociedades, contratos, saneamiento de garantías, licencias de funcionamiento, asesoría legal permanente, servicios contables, planeación y tributación, emisión de cartas finanzas a través de FOGAPI, servicios de subcontratación.”

2.2.7.14.3. TRIBUTACIÓN EN LAS PYMES

En octubre de 1989 ante la carencia de investigaciones sobre informalidad-tributación, en virtud de un Convenio entre el Banco Central de Reserva del Perú, la “A.I.D” y la Dirección General de Empleo del Ministerio de Trabajo y Promoción Social, se efectuó una encuesta dirigida a Unidades Productivas de Pequeña Escala (UPPE) con menos de 50 trabajadores en el Sector Urbano de Lima Metropolitana, que tuvo como propósito la examinar de Tributación del Sector Informal ²⁴⁹ donde utilizando el concepto de economía subterránea como “conjunto de actividades económicas que no se someten en forma total o parcial a las reglas de juego de las sociedades en las que actúan que comprende a aquellas no registradas oficialmente, trabajo clandestino, eventual, sin protección laboral ni de seguridad social etc.”

Se estableció que de la muestra de 493 encuestas, el 58.7% carecían de registro, el 32.7% tenía algún registro y con registro el 8.6%.

En cuanto a la participación en la actividad económica, el 85% de los informales desarrollan actividades terciarias, el 15% restante se divide en 9.5% a manufacturas y construcción el 5.6%. De los Independientes el 68% y de las unidades familiares el 80% se dedican al Comercio, la manufactura comunal es del 25%, las manufacturas son 33%

²⁴⁹ “Tributación y Sector Informal Urbano”, publicación del Banco Central de Reserva, Lima 1994, Investigación a cargo del Econ. Juan Nunura Chully y otros. Pág. 17 a 252.

prendas de vestir, muebles, calzado e imprenta).

La base tributaria muestra según las variables de ventas, ingreso neto y patrimonio:

En cuanto al Impuesto General a las Ventas, el 92% de los informales están inafectos, el 7.7% están en el régimen simplificado y el 0.2% en el régimen general.

Esta estructura es similar en trabajadores independientes y menos acentuada en unidades productivas familiares y microempresas, donde el 2.6% están en el régimen general. Las pequeñas y medianas empresas, el 24% están inafectos, y el 59% dentro del régimen simplificado y 17% en el régimen general. La evasión es más del 93% considerando el sector formal e informal.

En cuanto al ingreso neto, el 88.4% de las unidades productivas informales tienen una renta afectada en 8%, imponible baja, entre 0 y 15 UIT, tramo inferior de la escala de venta imponible para personas naturales, y cuya proporción llega a 92% en los trabajadores independientes, 88% en las unidades familiares y al 59% en la manufacturas. Debe considerarse sus deducciones que actúan como crédito contra el impuesto que estando al promedio informal, resulta cuando una cifra negativa.

En relación a la tasa promedio de evasión del Impuesto al Patrimonio Empresarial, es de 95.7% para todas las UPPE, y tienen relación con respecto a la inserción a la legalidad; y logran ser "invisibles" por las fallas del sistema tributario.

En cuanto a los Impuestos a la Municipalidad, el Impuesto al Valor del Patrimonio

Es 16.6% de las UPPE digo que si les correspondería pagar, del 74.3% que no y 9.2% que no sabía. Del 16.6% que sí, sólo el 54% había pagado la Licencia Municipal, la evasión es menor al 50%, y el pago de la sisa, según las encuestas del 42% del SIU que trabajan como comerciantes ambulatorios, sólo el 31% dijo que les correspondería pagarla, más sólo hace el 25%, mientras que el resto no lo hace.

Sugieren la creación de un impuesto único de la actividad informal (IUAI) que coincida con el originalmente permite en el D.Leg. 705, que permitirá crear conciencia tributaria, ampliar la base tributaria e iniciar el proceso de introducción del sector informal al sector oficial.

En 1995, especialistas de ONGS solicitaron a los gremios de (Pymes) ²⁵⁰ que a la única disposición del D. Leg. 705 de promoción de la nueva y pequeña empresa está parcialmente derogada por disposiciones que finalmente han modificado el fundamento de la ley de promoción, en las nuevas reformas tributarias el micro y pequeño empresario paga el 18% del IGV y no 5%, no puede emitir facturas, bajo el RUS sólo pueden dar boletas de ventas. El porcentaje del IGV debe ser menor que incentive.

En 1995 el Gobierno estableció para las Pymes, dos sistemas de excepción: El régimen Unico Simplificado (RUS) y Regimen Especial del Impuesto a la Renta.

El RUS permite al microempresario abonar un tributo especial que lo libera de las tradicionales obligaciones de IGV y el Impuesto a la Renta, sus ventajas es que no existe obligatoriedad de llevar libros contables y hacer declaraciones juradas anuales, sólo debe

²⁵⁰ Expreso, Lunes 26 de junio de 1995. Pág. A-27;

llevar un registro de ingresos y egresos. Además, está obligado a entregar boletas de pago y archivar originales de estas boletas y facturas de sus compras para justificar el pago del impuesto.

Su desventaja es que no puede entregar facturas, y sólo podrá venderle a consumidores formales y no a empresas que las requieran para sustentar su crédito fiscal. El contribuyente se ubicará en aquella categoría que refleje sus ingresos mensuales hasta el tope de 12, 000 nuevos soles.

El régimen especial, por el cual desea pagar el 1% de sus ingresos mensuales y están obligados a entregar facturas, llevar un libro de ingresos, un registro de ventas y un registro de compras. Los pagos serán mensuales en el formulario 181 y tienen carácter definitivo, por lo que están exceptuados de las declaraciones anuales.²⁵¹

En 1995, Adrian Revilla, Jefe de la SUNAT declaró que la evasión tributaria en el país asciende aproximadamente a S/. 8, mil millones de soles, lo que representa alrededor del 50% del total de la recaudación nacional y que en el caso de Gamarra se están investigando a comerciantes que a través de la subvaluación, vienen evadiendo el pago de impuestos; y el Alcalde la Victoria Carlos Caamaño declaró que los comerciantes e industriales evaden en más del 50% el pago de los tributos municipales²⁵².

El Jefe de la SUNAT, Adrian Revilla anunció su visita a Gamarra para escuchar y dialogar con los empresarios de la zona²⁵³ y el día 14 de noviembre de 1996 manifestó que a nivel nacional la evasión en el pago de IGV en el sector comercio significó un 55%; en el sector textil, las ventas generadas serán de 1, 981 millones, en recaudación legal de 357 millones de nuevos soles, y sólo se recaudó 166 millones, siendo el monto evadido 190 millones, lo que de una evasión del 53%, la base tributaria al 96, se asciende a 39, 271, los activos eran 36, 296 y pagaron impuesto sólo 14, 604.

En el primer semestre del 96, el impuesto a la renta es de 35´911, 000 nuevos soles; en IGV sería de S/. 56´164, 000. En el régimen especial de renta S/. 865, 000 soles y el simplificado S/. 534, 000 soles. El número de procesos penales en dicho año son de 108 y 245 procesados tanto del sector formal, del sector informal y de pequeños comerciantes, siendo el perjuicio fiscal ascendente a los S/. 426 millones de nuevos soles. Anunció la continuación del Operativo Comprobante de pago iniciado en 1995 para detectar a los evasores y la instalación de una Oficina de atención al Contribuyente de la SUNAT en el Jirón Gamarra.²⁵⁴ De la Encuesta aplicada por el informante de esta Tesis en relación a esta variable tributaria, a la pregunta si al inicio de sus actividades obtuvieron la antigua Libreta Tributaria respondieron que sí el 13.11% y que no el 86.89% Y, ante la presión de la SUNAT antes referida y la necesidad de obtener préstamos en las

²⁵¹ Suplemento Especial Pyme, Martes 28 de noviembre de 1995, pág. V

²⁵² Pyme Jueves 19 de octubre de 1995, pág.3 Pyme Viernes 21 de diciembre de 1995, pág 7 Pyme Jueves 21 de diciembre de 1995, pág. 5

²⁵³ Revista Gamarra, Año 3, N° 35, noviembre de 1996, págs. 4 y 5

²⁵⁴ Revista Gamarra, Año 3 N° 37, Diciembre 1996, págs. 13 a 15;

entidades financieras que exigen el requisito de obtener el RUC y cumplir con el pago de las obligaciones tributarias, los encuestados respondieron a la pregunta de si tenían el RUC de la SUNAT, respondieron que sí el 92.45% y que no el 7.55%. En cuanto al Régimen Tributaria que pertenecían manifestaron que al General el 25.86%. al Especial 38.46% y al Simplificado el 50% y los de este último grupo más significativo. no correspondía sus niveles de venta promedio mensuales con las categorías del RUS que declaraban pagar, siendo mayores sus ventas, lo que evidencia la propensión a la evasión de parte de dichos empresarios Pymes

En 1995, el Viceministro de Industrias, Jaime Garcia Diaz, manifestó que la devolución de impuestos por las exportaciones menores a US\$ 10 millones de dólares, sistema conocido como “drawback”, permitirá reducir el sobre costo que genera el pago de impuestos y aranceles por parte de los Pymes vinculados a ADEX ó a los gremios como APIC Y APEMIPE²⁵⁵

En 1996, mediante D. Leg. 799 se incrementó la tasa del 1% al 3% para el pago mensual del impuesto a la renta de las empresas adscritas al Régimen Especial del Impuesto a la renta (RER), lo que significa para las pymes un incremento de 3 veces del pago del referido impuesto, y su ámbito a las dedicados a la producción y comercialización, concluidos los servicios y teniendo como tope de ingresos brutos de S/. 144, 000.00 anuales y que el valor total de sus activos no exceden de 100 UIT (S/. 2, 000.00 c/u). El Congresista Antero Flores Araoz propuso reestablecer el Impuesto Unico Simplificado originalmente previsto en el D.Leg.705.²⁵⁶

Mediante Dec. Leg. N° 845, en su Décima Disposición Final se señala que las pequeñas empresas cuyas deudas transitorias no superen las 200 UIT, es decir los S/. 440 mil nuevos soles, podrán acogerse a partir del 18 de noviembre de 1996 al procedimiento simplificado de reprogramación de pagos, en el marco de la ampliación de la aplicación de la Ley de Reestructuración Patrimonial, por ante cualquiera de las Notarias Públicas ubicadas en la sede social del solicitante con delegación de funciones en la concesión de salida al mercado de Indecopi, estableciéndose otras dos alternativas: Uno, es el “Concurso Preventivo “al cual puede acogerse cualquier persona natural o jurídica e incluso entidades no constituidas legalmente, sin la necesidad del requisito previo de la declaración de insolvencia; y el otro es el “Concurso de Acreedores”, aplicable al patrimonio de personas naturales y jurídicas que no realizan actividades empresariales, orientado a liquidar el patrimonio del deudor, persona natural, para efectos de cancelar sus pasivos con la única excepción de sus bienes mencionables²⁵⁷.

En 1997, como expresión de la lucha de la SUNAT contra la evasión, procedió a denunciar a los funcionarios, accionistas y representantes de la empresa manufacturera del Perú S.A. que fabrica los “jeans cottons” por delito de evaluación de impuesto (defraudación) durante el período de 1993, a 1995 de S/. 2’649, 414, ordenando el

²⁵⁵ Pyme Viernes 7 de julio de 1995, pág. 2

²⁵⁶ Pyme Jueves 4 de de enero de 1996, pág. 5 y 17 Pyme 14 de julio de 1996, pág. 2

²⁵⁷ Pymes, 29 de setiembre de 1996, pág. 5

Juzgado de Delitos Tributarios la apertura del proceso penal y la detención de dichas personas²⁵⁸

En 1998, el Sr. Juan E. Pendavis Presidente de ADEX declaraba su discrepancia de que la industria textil haya sido considerada como “actividad productiva de algo riesgo”, en la clasificación prevista en el anexo 5, del D.S. N° 009-97-SFA que reglamenta la Ley N° 26790 de Modernización de la Seguridad Social en Salud, que estableció para las empresas la obligatoriedad de contratar el seguro complementario de alto riesgo, no interesando la actividad laboral desarrollada por la entidad empleadora, en razón de que que el grueso de empresas del sector textil, no se inscriben dentro del plazo previsto hasta el 31 de marzo de 1998 en el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, debido a que la Tecnología de Punta utilizada por este sector, según estadísticas, son muy pocos los accidentes de trabajo y no existen enfermedades profesionales dado los niveles permisibles para polvos textiles considerados por la administración de salud laboral, y por ello dicho seguro sería un nuevo sobre costo, que haría perder competitividad en los mercados extremos²⁵⁹.

Según la SUNAT, a diciembre de 1998, la existencia de un gran número de Pymes no significa que tengan una importante participación dentro de la recaudación fiscal, así el registro único de contribuyentes tenía registrados 1'907, 131 en contribuyentes entre personas jurídicas y naturales. Sin embargo sólo 18, 375 (grandes contribuyentes), que representan el 1% del total inscritos en el RUC, generan el 85% del Total recaudado.

Asímismo, los medianos contribuyentes (258, 161) generaron el 12% de lo recaudado y los pequeños contribuyentes (778, 684) representaban solamente el 1% de la recaudación tributaria²⁶⁰.

En setiembre de 1999, la SUNAT informó mediante la Resolución de Superintendencia N° 079-99/SUNAT que los nuevos y pequeños empresarios puedan efectuar la declaración y el pago del Registro Unico (RUS) de Tributos, multas fraccionamientos, costos y gastos administrativos en las oficinas de los bancos autorizados, sin la presentación de formularios aprobados para tales trámites; previstos en la Ley N° 27038 del 31-12-98.²⁶¹

En octubre de 1999, la confederación Nacional de Comerciantes (CONACO), a través de su representante Herless Buzzio Zamora, planteó que ante la severa crisis económica la exoneración de todo tipo de impuestos²⁶², propuesta descartada por el Ministerio de Industria César Luna Victoria, por considerar que fomenta la evasión tributaria y el fraude pero que si estaría de acuerdo con una tributación simple para las

²⁵⁸ Gestión, sábado 20 de diciembre de 1997, pág 6.

²⁵⁹ Gestión, miércoles 15 de abril de 1998, pág 14.

²⁶⁰ Gestión, Portafolio Empresarial Año 1 N° 26, 6 de noviembre de 1999 pág. 11

²⁶¹ Gestión, Portafolio Empresarial, Año 1 N° 26, 6 de noviembre de 1999, pág. 11

²⁶² Diario El Sol, miércoles 6 de octubre de 1999, pág. 2-A

Pymes.²⁶³

En noviembre de 1999, el Jefe de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) Luis Alberto Arias, declaró que los niveles de evasión son superiores a los US\$ 2.5 millones de dólares al año, y la crisis fiscal hoy es grave, pues después de haberse conseguido que la presión tributaria pase de 5% a 14%, ésta ha caído a menos de 13% y los ingresos muestran una recaudación efectiva alrededor del 18% del PBI y los procesos de reestructuración empresarial propuestos implican un costo fiscal; y debe establecerse un sistema tributario simple, uniforme, con reducción de exoneraciones y disminución de las tasas, para enfrentar dicha evasión.²⁶⁴

Que, en vía de ilustración ofrecemos en los Anexos del presente Informe un Cuadro de las Obligaciones Tributarias a que están sujetas las Pymes.

2.2.7.15. La LEY N° 27268 –LEY GENERAL DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA

La LEY N° 27268-Ley General de la Pequeña y Microempresa promulgada por el Congreso de la República el día sábado 27 de Mayo de 2000 - cuyo Texto publicado en la Sección Normas Legales del Diario Oficial El Peruano adjuntamos en los Anexos del presente Informe Final- en su Cuarta Disposición Complementaria dispone la Derogación del Decreto Legislativo N° 705, Ley de Promoción de Microempresas y Pequeñas Empresas y sus modificatorias, así como la Ley N°26935, Ley sobre Simplificación de Procedimientos para obtener los Registros Administrativos y las Autorizaciones Sectoriales para el inicio de actividades de las empresas y Reglamentarias en su parte pertinente, y en consecuencia establece un nuevo marco legislativo sobre dicho sector económico, que a la luz de los criterios formulados en base a lo investigado por el autor de la presente Tesis, debemos comentar lo siguiente:

Dicha Ley N°27268 es fruto del trabajo legislativo efectuado por la COMISION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA integrante del Congreso de la República, que desde el año 1997 ha venido elaborando diversos Proyectos de Reforma legislativa para el sector Pymes en relación al entonces vigente Dec.Leg.N°705, y los Proyectos de Ley General que elaboraron tanto la primera Comisión presidida por el Ing. Juan Huamanchumo publicada en el Diario Oficial El Peruano en 1998 y el Proyecto final respectivo que elaborara la Comisión presidida por el Ing. Juan Hermoza Ríos en 1999, en vía ilustrativa, se adjuntan sus textos correspondientes en los Anexos del presente Informe, a efectos de apreciar los antecedentes referidos.

Al respecto debemos manifestar que en sus antecedentes existía en el seno del gobierno de Cambio 90/Nueva Mayoría una incertidumbre sobre la necesidad o no de emitir una Ley General que actualizara su reforma el Decreto Ley N° 705 vigente, pues el Ing. Ricardo Marquez, Primer Vice-Presidente de la República, declaró en gestión²⁶⁵ ser

²⁶³ Diario El Sol, miércoles 6 de octubre de 1999, pág. 6-B

²⁶⁴ Gestión, Jueves 4 de noviembre de 1999 pág. 13

²⁶⁵ Diario Gestión, Lunes 22 de setiembre de 1997, pág. 19.

“contrario a aquellos que consideran que se necesita una Ley para la Pequeña Empresa, que el Gobierno debe fomentar la creación de parques industriales y destinar áreas para ese objetivo y que después de 3 años en el gobierno sienta que ya hay muchas leyes”. Y, de otro lado, el congresista del mismo partido del gobierno Juan Huamanchumo declaraba a la República ²⁶⁶ “que siendo las Pymes una de las importantes fuentes de generación de empleos, el congreso ha decidido crear una Comisión que legisle específicamente para este sector, ya que son insuficientes las medidas promulgadas para las Pymes”.

En relación al Texto del Proyecto referido se aprecia, de modo muy sumario a mi juicio los siguientes aspectos: En el Cap. I, sobre los Objetivos, entre otros, el de promover el desarrollo competitivo y sostenido de las Pymes. La sigla “Pyme” se entenderá referida a la Pequeña y Microempresa; en el Cap. II, la definición se mantiene con respecto a la del entonces vigente Decreto Ley N° 705 modificándose y aumentándose las variables de trabajadores y volumen de ventas de las características de la Micro y Pequeña Empresa; en el Cap. II, se sugieren medidas más expeditivas para el procedimiento simplificado de obtención de Licencia Municipal de Funcionamiento Provisional, de Funcionamiento Definitivo, de Cambio de Giro Comercial, Domicilio y Apertura o Ampliación de Casa Comercial. Asimismo como la prohibición absoluta de establecer cobros, en el Título II en los Caps. I y II se sugieren los instrumentos de promoción en las áreas de información, formalización, capacitación y asistencia técnica, tecnología, financiamiento, comercialización y promoción de exportaciones. Se sugiere una Mesa de coordinación de políticas nacional y descentralizada a favor de las Pymes, presidida por un Representante de la Presidencia de la República y Representantes de entidades públicas y privadas; en el Cap. III sobre la Capacitación y Asistencia Técnica, siendo órganos ejecutores los Ministerios y Organismos Públicos Descentralizados mediante dos Comisiones Multisectoriales de Coordinación a nivel básico del sistema educativo nacional y otra a nivel superior en las Universidades; asimismo, se sugieren complementar centros de capacitación técnica y productiva en institutos superiores, clubes de madres, comunidades campesinas, etc.; programas para discapacitados y actividades de capacitación en zonas de selva, fronteras y de extrema pobreza, así como la ampliación de la cobertura del SENATI previa contribución según Ley N° 26272; en el Cap. IV sobre Innovación Tecnológica como rol del Estado; en el Título III de la Comercialización, Cap. I sobre Promoción de las Ferias y exhibiciones; en el Cap. II de la Subcontratación como mecanismo de vinculación de las Pymes y las medianas y grandes empresas con un sistema de información comercial; Cap. III, del Programa de Empresas Estatales, con un rol promotor de estado eliminando barreras de acceso para competir en los procesos de selección; en el Título IV del Financiamiento con Promoción de Créditos de entidades públicas y privadas con el Fondo de Garantías y de Seguros para ampliar su cobertura; en el Título V sobre el Régimen Tributario lo sujeta al establecido en la normatividad vigente y del Seguro Social de Salud les alcanza a trabajadores y personas naturales propietarias de negocios unipersonales. A mi modesto juicio, si bien la capacitación y asistencia técnica es fundamental para el desarrollo del sector conforme a los estándares e exigencias competitivas en los mercados mundiales, la omisión de más

²⁶⁶ Diario La República, martes 19 de agosto de 1979, pág. 11.

medidas efectivas en las áreas de financiamiento, un régimen realmente promocional en materia tributaria y medidas más eficientes en la comercialización para acceso de mercados, que por la recesión prolongada, los sobrecostos tributarios y laborales, la invasión legal e ilegal de productos subvaluados, y el contrabando resultan ser en la presente etapa áreas más importantes de abordar, pues sin mercado interno creciente u externo las Pymes tenderán a desaparecer como se ha evidenciado en los datos respectivos de esta tesis.

La Comisión Pyme del Congreso luego fue presidida por el congresista oficialista Juan Hermosa Ríos, y también luego de un amplio examen, revisión y mera consulta con los representantes de la actividad Pública y Privada relacionadas a las Pymes, han reelaborado otro proyecto de la Ley General de la Pequeña y Microempresa, aprobado por el Pleno del Congreso el 15 de junio de 1999, cuyo texto con sus modificaciones efectuadas luego de que fueron observadas por el Ejecutivo, los que no fueron publicadas en las Gaceta del Congreso, pero por interés académico, para los fines de la presente investigación, adjunto el texto respectivo en la sección Anexos del presente trabajo, en el cual se puede apreciar que en líneas generales se mantiene el esquema del anterior proyecto reseñado con algunas diferencias con respecto al proyecto de Ley de la Comisión presidida por el Congresista Juan Huamanchumo.

Sobre el punto, el citado Presidente de la referida Comisión Pymes escribió en la página editorial del Diario El Comercio ²⁶⁷ “recientemente el Congreso aprobó la Ley General de la Pequeña y Micro Empresa(se refiere al Proyecto), norma que establece instrumentos de promoción y formalización que permitirán reordenar las actividades de este importante sector.

Han expresado su complacencia con la mencionada ley, algunos gremios empresariales. Sin embargo, sé que aún no hemos satisfecho las expectativas de este estrato empresarial.

Digo esto, porque la referida ley ha establecido en forma concreta lineamientos básicos en los rubros de capacitación, investigación, asistencia técnica, régimen tributario.

En el tema tributario o del financiamiento, por ejemplo –aspectos de mayor interés para las pequeñas y micro empresas (Pymes)- se ha dejado abierta la posibilidad para que estos instrumentos puedan trabajarse de manera específica en normas futuras, debido a su amplitud de análisis y al tecnicismo de su estructuración(SIC).

La ley ha sido elaborada con el objeto de que tenga una vigencia duradera y que sólo las normas específicas complementarias, de ser el caso, puedan ser adaptadas a los cambios sociales y económicos. Esto para superar la experiencia habida con el D. Leg. 705, el cual devino paulatinamente en obsoleto. Por ello, en el nuevo marco legal se ha dispuesto, entre otros aspectos, que la caracterización de las Pymes sea desarrollada en su reglamento, con la finalidad de ampliar su aplicación al universo de las ellas y así como su adecuación a las situaciones coyunturales que requiera este sector empresarial, sin la rigurosidad del trámite que requiere una ley.

²⁶⁷ Diario El Comercio, domingo 4 de julio de 1990, pág. a-27.

Un aspecto relevante es la conformación del órgano de Coordinación Multisectorial que se encargará de diseñar y recomendar políticas de capacitación, no sólo orientado a la gestión, sino a crear una cultura empresarial, con el fin de generar un mayor interés en la demanda de asistencia técnica, nuevas tecnologías y otros servicios que permitan elevar los niveles de competitividad.

La desburocratización de trámites y reducción de sobrecostos para la formalización de las éstas, es otro aspecto que contribuirá al desarrollo. Estas disposiciones han recibido la aprobación de la Asociación de Municipalidades y de algunos municipios.

De otro lado, esta norma se complementa con medidas que el Gobierno ha dispuesto para reactivar el sector productivo nacional, como por ejemplo, la intervención del Estado en la compra de la cartera pesada de los bancos, que busca aliviar la situación financiera de estas instituciones, permitiendo una mayor liquidez al sistema, el cual tendrá un impacto positivo en la oferta y calidad del crédito. Esta medida debe encontrar su contraparte en la Asociación de Bancos, a efectos de que se considere una reducción de las tasas de interés, para que el sector empresarial y en especial las Pymes tengan más acceso al crédito formal.

En este tema, los Fondos de Garantías manejados por el Fogapi y el Fonrepe, constituyen una alternativa inmediata y viable, para que un mayor número de pequeñas y micro empresas puedan hacer uso de los recursos de las instituciones financieras, incluidas las Cajas Rurales, Cajas Municipales y las Edipymes. En esta tarea la participación de Cofide es fundamental como entidad canalizadora de más recursos para ellas.

Asimismo, deben cumplir un rol fundamental para el apoyo de este estrato empresarial, Aduanas y el Indecopi evitando el ingreso de mercaderías en forma ilegal a través de las prácticas de contrabando, dumping, subvaluación y otros que crean una competencia desleal en el mercado interno, en perjuicio de la producción nacional y de estas empresas”.

Con dichas aseveraciones que mantienen las comisiones del Primer Proyecto, mantengo mis apreciaciones discrepantes referidas al Proyecto Huamanchumo, más aún cuando tomamos nota de las observaciones efectuadas por el Ejecutivo al Proyecto Hermosa Ríos, comentadas en el Diario Gestión el 04-11-99²⁶⁸ “Entre las observaciones del Ejecutivo a la autógrama de la referida ley, destaca aquella que se refiere a los incentivos tributarios y de financiamiento a la inversión en investigación e innovación tecnológica.

“Los incentivos tributarios y de financiamiento a la inversión e innovación tecnológica cuyos límites serán fijados por el MEF, dispuesto en el artículo 13, no se ajustan a los lineamientos tributarios actuales establecidos principalmente en el punto 9 de la Carta de Intención suscrita con el FMI y podría generar expectativas o una base sobre la cual se puedan exigir beneficios tributarios, lo cual no sería procedente porque de acuerdo a la Constitución y al Código Tributario no se pueden otorgar beneficios tributarios por una norma de menor jerarquía a la ley”, precisa la observación del Ejecutivo.

²⁶⁸ Diario Gestión, jueves 4 de noviembre de 1999, pág. 16.

La comisión ha considerado “pertinente” esta observación y por ello retiró del texto sustitutorio estos incentivos, demostrando su falta de perseverancia en la promoción tributaria para el Sector Pymes.

Otra de las observaciones del Ejecutivo está referida a las preferencias que las entidades del Estado deben dar, en las contrataciones y adquisiciones de bienes y servicios a las Pymes nacionales, en condiciones de similar precio, calidad y capacidad de suministro. El Ejecutivo considera que este tema “por razones de ordenamiento y sistemática jurídica debe ser comprendido dentro de la propia ley de adquisiciones y contrataciones, con el fin de evitar la dispersión normativa”.

Al respecto, la Comisión del Congreso se ratifica en su posición original y por lo tanto estas preferencias deben ser mantenidas en el texto de la Ley General de las Pymes y no en la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, por cuanto los alcances del término ‘prefieren’ son de carácter general, que bien puede ser desarrollado en leyes específicas como la ley donde se propone su incorporación.

La comisión refiere que la ley de adquisiciones y contrataciones del Estado, “a pesar de haber flexibilizado su normatividad viene siendo estudiada por el Congreso a efectos de que se hagan las modificaciones pertinentes que posibiliten una mayor participación de las Pymes en las compras del Estado”.

Otra de las observaciones del Ejecutivo está referida a la creación de una Comisión de Coordinación Multisectorial de Capacitación, ya que ello representaría una duplicidad de funciones. Al respecto la Comisión del Congreso considera que la función asignada a la referida Comisión de Coordinación no colisiona con la misión asignada a Prompyme.

En lo que respecta a la obligación de informar al Congreso de las acciones realizadas por la Comisión Multisectorial de Capacitación y de la Comisión de Acceso al Mercado del Indecopi, el Ejecutivo considera que el Congreso estaría asumiendo funciones ejecutivas no previstas en la Constitución.

La Comisión del Congreso retira esta exigencia en lo que se refiere a la Comisión Multisectorial, pero se ratifica en lo que concierne a la Comisión de Acceso al Mercado de Indecopi, estableciendo que la información deberá ser semestral sobre las acciones efectuadas tendientes a la eliminación de barreras burocráticas.”

Debe tenerse en cuenta, quizás, que la orientación de los proyectos de Ley General, bajo comentario, enfatizando la capacitación y asistencia técnica como variable determinante se debe a que los miembros de la referida Comisión Pymes del Congreso han sido asesorados por el Equipo de la COPEME, coordinadora de las ONG’s que han apoyado a las Pymes durante los últimos 20 años, encabezados por el conocido investigador Fernando Villarán, quien en sus trabajos citados en la presente tesis, es partidario de enfatizar dicha variable hacia el futuro; posición con la cual los Gremios Pymes discrepan pues reclaman de parte del Estado medidas más efectivas de índole promocional en materia financiera, tributaria, de acceso al mercado que les permitan competir en su relación con las medianas y grandes empresas industriales en nuestro país.

Es así que en base al PROYECTO de la Comisión Hermoza citada se ha redactado

el texto final que contiene la Ley N° 27268, cuyo comentario respectivo exponemos a continuación:

Del Texto de la citada Ley N°27268 en el TÍTULO I sobre Disposiciones Generales se evidencia en primer lugar que se ha omitido mencionar una parte Considerativa sustentatoria y justificatoria para la emisión de dicha norma general en la presente coyuntura del país y una sumaria mención sobre la evaluación de la Ley anterior así como de la situación actual del sector Pymes y su proyección a largo plazo que permita visualizar la necesidad de dicha reforma legislativa.

En dicho Título se ha incorporado el CAPÍTULO I que trata del Objeto, Definición y Características. Así en su Art. 1 se expresa su Objeto de “establecer el marco legal para la promoción y el desarrollo de las Pequeñas y Microempresas, normando políticas de alcance general y la creación de instrumentos de promoción, formalización y para la consolidación de los ya existentes, dentro de una economía social de mercado”, que recoge la propuesta del Proyecto de la COMISIÓN PYMES última mencionada.

En cuanto a la Definición contenida en el Art.2 se mantiene la formulada en el Proyecto:

“2.1.-Entiéndase por Pequeñas y Microempresas a aquella Unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, dentro de los parámetros establecidos en el Reglamento de la presente Ley.

2.2.-Cuando en esta Ley se hace mención a las siglas “PYME” están referidas a la Pequeña y Microempresa, las cuales tienen igual tratamiento en la presente Ley”

Igualmente, en cuanto a las Características adicionales se considera del Citado Proyecto, en el Art. 3 que el número total de trabajadores de la Microempresa no excede de 10 personas y para la Pequeña empresa no excede de 40 personas, y remite al Reglamento de la Ley la definición de otras características de las Pymes según criterios que para ellas aplican diversos sectores económicos y productivos así como en el Sistema de Estadística Nacional de las Pymes.

En el Capítulo II trata de la Política Sectorial, definiendo en su Art.4 el Rol Promotor del Estado a través de los diversos Sectores y niveles de Gobierno, incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados interno y externos que permitan la organización empresarial y su crecimiento sostenido y para ello se han considerado siguiendo al Proyecto citado, en su Título II como Instrumentos de Promoción y Desarrollo la capacitación, la asistencia técnica, la investigación e innovación tecnológica, el financiamiento, la comercialización, la información y otros.

En lo referente a la Capacitación, esta se concibe en el Art.6 en acciones en materia de constitución, organización, producción, comercialización y otras con la finalidad de incrementar la producción y darle mayor competitividad en el mercado, a cargo de los organismos e entidades del Estado, encargándose al MITINCI la implementación progresiva a escala nacional del referido Programa, y en el Art.7 se faculta al MITINCI presidir un Órgano de Coordinación con diversos sectores del Estado, facultándose a

Prompyme la designación del Secretario Ejecutivo, lo que a nuestro entender resulta insuficiente y contraproducente conforme lo expuesto, ya que ingentes recursos por diversas fuentes externas (Banco Mundial, BID, Gobiernos, ONGs. Donaciones, etc.) que se disponen para dicho fin, son canalizados en diversas entidades de sectores públicos y privados. los cuales fuera de la dispersión, duplicidad irracional y falta de control o auditoría confiables, resultan desviados para otros fines y no llegan a sus beneficiarios supuestos, por lo que debe considerarse otra instancia autónoma con carácter ministerial que centralice, canalice y supervise la utilización racional de dichos recursos. En este sentido. el comentado Art.7 dispone que la Secretaría Ejecutiva es designada por la Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa (PROMPYME), lo que evidencia las deficiencias anotadas, debido a que PROMPYME en su corto período de gestión ha demostrado sus limitaciones operativas y logísticas pues carece de personal suficiente y de presupuesto programado para sus propios fines y el alcance de sus acciones institucionales, si bien constituyen un avance en la promoción del sector Pymes, para la atención integral de tan vasto sector, resultan sus logros aún muy modestos en sus áreas asignadas, por lo que su articulación en la instancia de Coordinación prevista en el citado Art. 7 no está garantizada.

En cuanto al rol que se le asignan a las Universidades, Institutos Superiores y otras organizaciones para desarrollar Programas de Capacitación para las Pymes, incluyéndose según disponibilidad de recursos impulsarlos en Zonas de frontera y selva, Comunidades campesinas y nativas, organizaciones sociales de base y para personas discapacitadas, dispuestas en los Arts. 8 y 9 de la Ley bajo comentario, prácticamente se ha formulado y reconocido de modo expreso esta actividad a dichas entidades que la han venido cumpliendo según sus posibilidades a lo largo de la última década, y la norma citada tan solo se limita a considerar como “ingresos directamente recaudados” los obtenidos por dicha actividad, sin haberse legislado de considerar otras fuentes de ingresos para dichas entidades para el cumplimiento cabal e idóneo de la capacitación, habida cuenta de los recursos financieros que se destinan para dicho fin, según publicitados anuncios de los captados vía Organismos Financieros Internacionales, la Cooperación Técnica Internacional, donaciones, etc., los cuales son derivados hacia otras entidades burocráticas estatales y privadas donde simplemente durante estos últimos 10 años no se ha apreciado su debida utilización, como lo han manifestado los dirigentes de los Gremios PYMES del Conglomerado Gamarra.

Igualmente, en lo concerniente al rol del SENATI, en el Art. 10 se ha previsto conforme al Proyecto citado que las Pymes que deseen acceder a los servicios del mismo, quedan comprendidos en los alcances de la Ley N°26272 “siempre y cuando contribuyan con el pago y de acuerdo a la escala establecida por su Consejo Nacional”; y sobre el cual también a nuestro juicio resulta insuficiente debido a que debió preverse potenciar dicha entidad, cuyas calidades técnicas son reconocidas, considerándosele otras fuentes de financiamiento, que pueden ser las que hemos mencionado en relación a las Universidades e Institutos Superiores, así como su articulación más efectiva con una Instancia de Coordinación autónoma ya mencionada.

En lo concerniente a la ASISTENCIA TECNICA referida en el CAPÍTULO II en el Art.11 se prevee como tarea del Estado a través de sus organismos e instancias

involucradas y promocionando la participación de organismos especializados de la actividad privada, brindar dicha asistencia a las Pymes, encargándose a PROMPYME dichos “servicios a nivel nacional” “en las diversas etapas del proceso económico productivo”, lo cual será inviable por las limitaciones anotadas en relación a dicha entidad y además por la inarticulación entre dichos organismos por la carencia de un Proyecto Nacional de Desarrollo en relación a dicho sector y la inexistencia del Organo Coordinador Autónomo a nivel Ministerial citado.

En el Capítulo III se regula sobre la INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y SERVICIOS TECNOLÓGICOS, en los Arts.12, 13 y 14 formulando que el Estado “impulsa la modernización tecnológica y el desarrollo del mercado de servicios tecnológicos de las Pymes que permitan su innovación continua, así como la promoción de la investigación e innovación tecnológica para contribuir a la productividad, la ampliación de mercados, integración de la cadena productiva y generación de empleos, propiciándose la participación del sector privado y también la promoción de la oferta de servicios tecnológicos orientada a la demanda de las Pymes que incluye la capacitación, asistencia técnica, la investigación, la información, asesoría, la consultoría, los servicios de laboratorios y pruebas piloto”, lo cual tal como está formulado en el texto resulta una intención declarativa si bien importante, deviene en incierta e inviable si es que no se explicitan los mecanismos, recursos y medidas específicas que de modo articulado harían posible su cumplimiento efectivo, dado que la promoción implica básicamente formular el marco regulatorio expreso que en el presente se han omitido y lo que denota sus aspecto meramente declarativo es que no se ha indicado de modo expreso que en vía reglamentaria o en otras vía normativa se van a regular las medidas concretas promocionales enunciadas.

En el Capítulo IV se menciona con respecto al FINANCIAMIENTO en el Art.15 que el Estado “fomenta acciones crediticias e incentiva la conformación y ampliación de los Fondos de Garantía y Seguros de Créditos y otros, con participación del sector público y privado, a fin de ampliar la cobertura de apoyo a las Pymes”, norma esta también declarativa e insuficiente para asumir la promoción en este importante campo donde la carencias y necesidades de este sector son mas graves, conforme se ha evidenciado de los datos obtenidos por el autor de este Informe, donde las entidades públicas y privadas no brindan el acceso adecuado o lo niegan por no considerarlos sujetos de crédito fiables, por lo que se ha omitido legislar en este aspecto las medidas de fomento específicas que requieren.

En lo referente a la COMERCIALIZACIÓN regulada en el Capítulo V en los Arts. 16, 17, 18, 19, 20 y 21 se han considerado como mecanismos la aplicación de los sistemas de SUBCONTRATACION, COMPRAS ESTATALES, CONSORCIOS y la PROMOCIÓN DE FERIAS, cuya coordinación y seguimiento se encarga a PROMPYME, lo que formaliza en el marco de dicha Ley dichas actividades que se le encargaron a dicha entidad a su fundación vía Decreto Supremo, y que durante su actuación en los 3 últimos años, conforme a los datos y referencias expuestos por el autor del presente Informe, expresaron los esfuerzos del Gobierno actual de incentivar el acceso a los mercados de dicho sector, pero en conjunto han resultado insuficientes y limitadas, por la operatividad inadecuada, restrictiva de PROMPYME.

En cuanto al apoyo a la EXPORTACIÓN regulado en el Art. 21 a través de PROMPEX fomentando “visitas al exterior de los empresarios Pymes para la exportación de sus productos desarrollando Programas de capacitación para adecuar su producción a los estándares de calidad y competitividad internacionales”, hemos evidenciado en el presente Informe que los esfuerzos de PROMPEX durante sus 4 años de vigencia con dicho sector, son aún muy modestos comparados con las exportaciones de la mediana y gran empresa, siendo por ende necesarios crear mediadas de fomento complementarias que refuercen las existentes.

En el Capítulo VI se regula sobre los SISTEMAS DE INFORMACIÓN en el Art.22 limitándose a mencionar las que se brindan sectorialmente sobre los diversos aspectos y tópicos que interesan a las Pymes.

En el Capítulo VII se regula sobre otros instrumentos de Promoción, en los Arts. 23, 24 y 25 y se considera la elaboración de un PLAN ESTRATÉGICO DE PARQUES INDUSTRIALES a cargo de PROMPYME en coordinación con los Gobiernos Regionales y Locales, con la participación de un representante del MITINCI y de Gremios representativos de las Pymes, lo cual desde la perspectiva de un Plan Nacional de Desarrollo Industrial resulta sumamente positivo, pero debe tenerse presente que la industria nacional no ha sido un sector económico promocionado durante las dos últimas décadas conforme hemos evidenciado en el presente Informe y su postergación actual incidiría en el futuro de los Parques referidos.

En cuanto a los MAQUICENTROS previstos en el Art.25 se les considera “Centros de Capacitación Técnica y Productiva para los micro y pequeños empresarios y su instalación a nivel nacional será de acuerdo a las necesidades y a la actividad predominante de la zona, a fin de optimizar los recursos existentes en beneficio de las Pymes”, lo que formaliza a nivel legal dicha modalidad que se estableció a cargo de PROMPYME, y resulta positivo que se la haya concebido con dichas características, siendo también necesaria que de modo expreso se establezca la participación directa de las Pymes no sólo como beneficiarias sino también en su administración, gestión y supervisión.

En el Título III se regula lo referente a los INSTRUMENTOS DE FORMALIZACIÓN, y en su Capítulo I trata del REGIMEN TRIBUTARIO, SEGURIDAD SOCIAL Y CONTABLE. Así en el Art.26 y 28 sobre el Régimen Tributario, conforme al PROYECTO Comisión Hermoza mencionado, se ha limitado a señalar que las “PYMES de acuerdo a su naturaleza, están sujetas al régimen tributario correspondiente establecido en la normatividad vigente” y dispone la” capacitación en materia tributaria de las Pymes a cargo del MITINCI y la SUNAT mediante CONVENIOS con personas naturales y jurídicas públicas y privadas, nacionales y extranjeras”, y “lleven los Registros y libros contables de acuerdo al régimen al cual se encuentren sujetos”, con lo cual se ha sancionado la falta de promoción efectiva en materia tributaria en dicha Ley, pese al reclamo gremial de dicho sector mencionado en el presente Informe.

En lo referente a la Seguridad Social, se ha regulado en el Art.27 que “los trabajadores de las PYMES así como los propietarios de los negocios unipersonales son asegurados regulares o potestativos siempre que cumplan los requisitos de la ley de la

materia”, lo que contribuye al proceso de formalización y desatención social que tienen los trabajadores en dicho sector.

En el Capítulo II TRATA EN EL Art. 29 del Rol de la Entidades Descentralizadas, tanto Gobiernos Regionales y Locales para orientar a las Pymes en los actos de formalización, constitución y organización.

En el Capítulo III se norma sobre la Licencia Municipal de Funcionamiento, en los Arts. 30, 31, 32, 33, 34 y 35, donde conforme al texto del Proyecto antes citado se han considerado las modificaciones que al respecto estuvieron previstas en la Ley N°26935, Ley sobre Simplificación de Procedimientos para obtener los Registros Administrativos y las Autorizaciones Sectoriales para el inicio de actividades de las empresas; debiendo mencionar que al disponerse que “El Certificado de Zonificación y Compatibilidad de Uso lo emite la Municipalidad respectiva en un plazo máximo de 7(siete) días útiles a partir de la fecha de la presentación de la solicitud, salvo excepciones que señala el Reglamento, y que en caso de incumplimiento del plazo, no será exigible para otorgar la Licencia Provisional y para esto la Municipalidad debe exhibir el Plano donde consta la zonificación vigente”

Sobre este aspecto, se ha mantenido lo que se dispuso median te la Ley N°26935, Ley sobre Simplificación de Procedimientos para obtener los Registros Administrativos y las Autorizaciones Sectoriales para el Inicio de Actividades de las Empresas. Al respecto, debemos manifestar que si bien se permite la flexibilización para la obtención de la Licencia de funcionamiento provisional ante la lentitud burocrática de las instancias municipales, para dar prioridad a las iniciativas de los micro y pequeños empresarios frente a las acciones de planificación urbana que contiene la Zonificación y compatibilidad de uso a cargo de los Municipios, debió haberse previsto otra fórmula normativa que permita la satisfacción de ambas acciones, dado que si bien es necesario el fomento del empleo vía constitución de las Pymes, es también grave la situación de caos, desorden e irracionalidad en la zonas geográficas que comprenden las jurisdicciones municipales.

En relación con la Licencia de Funcionamiento definitivo, se ha previsto en el Art.32 y Art.34 su otorgamiento vencido el plazo de 12 meses de la Licencia Provisional, y en la Tercera Disposición Transitoria se establece el plazo de 4 meses para que las Municipalidades cumplan con regularizar dichas Licencias que se encuentren en trámite, siendo sus costos de ambas en función del costo administrativo del servicio, prohibiéndose el cobro por otros conceptos en relación a la Licencia otorgada y para cautelar las eventuales barreras burocráticas y reducción de costos se mantiene las facultades para su eliminación a la Comisión de Acceso al Mercado del INDECOPI.

Finalmente, en las Disposiciones Complementarias, se establece en la Primera Disposición Transitoria la Reglamentación de la citada Ley N°27268 por el Poder Ejecutivo en un plazo de 60 días a partir de su publicación en el Diario Oficial; y en la Segunda Disposición Transitoria se dispone que el plazo para la convocatoria para la instalación de la Comisión Especial referida en el Art. 7, la efectúa el Presidente designado, dentro de los 30 días siguientes al de la vigencia del Reglamento de la presente Ley.

2.2.8. CARACTERIZACIÓN GENERAL DE GAMARRA

2.2.8.1. UBICACIÓN

Como cuestión previa debemos manifestar que en lo que sigue sobre los diversos aspectos del Conglomerado Gamarra, utilizaremos los datos y referencias que se desprenden de las fuentes documentales fichadas, las entrevistas a los dirigentes gremiales Pymes así como de la Encuesta aplicada por el autor de la presente investigación a 125 Micro y Pequeños Empresarios de dicho emporio económico. Así sobre este primer punto, el Complejo Gamarra se ubica en una zona del distrito de La Victoria, Lima. Es un conjunto de 70 manzanas entre la avenida México, 28 de Julio, Aviación y los jirones Huánuco y como eje original el Jr. Gamarra; por ello el nombre general. Para mayor ilustración adjuntamos un plano de ubicación extractado de la obra de Ramón Ponce²⁶⁹ Ver anexo

2.2.8.2. PROCESO DE FORMACIÓN DE GAMARRA

Los Antecedentes de la Actividad Industrial Textil en el Distrito de La Victoria.

Ramón Ponce relata que "En 1889 Bartolomé comenzó a producir género en pequeña escala.

En 1890 José María Peña Costas y Mariano Ignacio Prado Ugarteche se asociaron con Boggio, conformando la Sociedad Industrial Santa Catalina Ltda.

En 1895 Juan Francisco Raffo fundó la empresa Raffo, Turchi y Cía., consiguiendo que se le otorgara el monopolio en la venta de los productos de Santa Catalina.

En 1903 entraron nuevos accionistas, entre ellos Juan Francisco Raffo y Tulio Turchi y Bracale.

La producción anual era de 300, 000 metros de género, 2000 docenas de frazadas y 15, 000 docenas de camisas de algodón. Las fibras de lana y algodón usadas en la confección eran hiladas en la planta; la lana más fina se importaba en Inglaterra.

Alrededor de la fábrica comenzó a funcionar un sistema permanente de subcontrata a domicilio. El Ejército era el cliente más importante.

La fábrica Santa Catalina fue la que introdujo el tejido de punto en La Victoria. Fue la primera en fabricar ropa interior, medias, camisetas y chompas. En sus instalaciones de Chíncha se fabrica ropa para exportación; hoy tienen la licencia de la afamada marca Adidas.

En 1894 se constituyó la fábrica San Jacinto, de Gio Batta Isola y Giacomo Gerbolini.

Tejidos La Victoria, propiedad de la familia Prado fue creada en 1898.

La Victoria fue el primer distrito de Lima en el cual se construyeron edificios

²⁶⁹ Ponce Monteza, Carlos Ramón. "Gamarra: Formación, Estructura y Perspectivas", Ed. Fundación Fredich Ebert, Lima, Dic. 1994, pág. 59.

multifamiliares.”

El Mercado Mayorista, la Migración y Efectos del Crecimiento Urbano sobre el Comercio

Durante el gobierno de Leguía, La Victoria se convirtió en Distrito el 02 de febrero de 1920.

En 1945, se constuyó el Mercado Mayorista y Minorista de Lima en los terrenos cedidos por la familia Cánepa, haciendo que se concentre en La Victoria un movimiento comercial sin precedentes.

Consecuencia de la creación de este mercado fue el poblamiento del Cerro San Cosme, iniciado en 1946, símbolo de la barriada limeña.

La instalación del Mercado Mayorista permitió que se asentaran a su alrededor diferentes empresas vinculadas al transporte y transformación de los alimentos para consumo humano inmediato. Los paraderos estaban en Gamarra, 28 de Julio y Aviación.

Fue un factor importante en el surgimiento del comercio textil en la zona e incursionaron en este intercambio árabes, judíos; luego, provincianos como Pedro Guizado y Vicente Díaz Arce que, empezando en algunos casos de vendedores ambulantes, terminaron convertidos en pioneros del nuevo Gamarra.

En 1950 existían establecimientos dedicados a la venta de telas en los alrededores del Jirón Gamarra pertenecientes a familias de origen árabe, Emilio Farah Sedan. Los Mufarech, dueños de Medias Kayser, instalaron su primera empresa en la calle Bélgica. Eduardo Salem, Raúl Abusabal. En el Jirón Antonio Bazo, David Zilberman, judío, fundó la empresa ZILTEX, fábrica de taapsoles, cortinas y confecciones con fibras sintéticas.

La empresa La Parcela, fundada por Alfredo Ferrand en La Victoria en 1941, donde se empezaron a fabricar productos de algodón y sintéticos.

El gobierno de Odría contribuyó a la ampliación del mercado de confecciones al decretar la obligatoriedad del uso del uniforme único tipo “comando”.

En 1955, la Municipalidad entregó a los ambulantes la berma central de la Avenida Aviación. El desarrollo de este tipo de comercio motivó que tuviera la zona tiendas de departamentos como Monterrey, Tía y Luego Lau Chun.

Entre los años cincuenta y sesenta, la industria peruana experimentó importantes cambios en respuesta al crecimiento poblacional y a los procesos de urbanización.

Entre las principales tendencias generales registradas por esa época está en el cambio concomitante en la estructura poblacional del predominio rural al predominio urbano, lo que produjo un desarrollo notable en la demanda textil y de confecciones de prendas de vestir; la aparición de nuevos materiales artificiales y sintéticos; la transferencia de capitales de la agricultura a las industrias textil y de confecciones.

En esa época habían ido surgiendo diferentes tiendas, buscando responder a las necesidades de una Lima que crecía rápidamente, como Cadeli, La Moderna, Maruy, Marchand, Marchetti y Scala que generaron verdaderas redes de subcontratación que operaban por dos diferentes vías. Una era la ya tradicional “industria a domicilio”, practicado en La Victoria; la otra, que consiste en la instalación de talleres propios de la

tienda o la contratación de servicios de talleres de terceros. Este fue un gran impulso para la industria de las confecciones.

Los shopping center aparecen en el centro de Lima a fines de la década de los cincuenta. Sin embargo, no lograron asentarse suficientemente.

El predominio del Jirón de la Unión como centro del comercio de confecciones no duró mucho tiempo. Fue trasladándose hacia el Mercado Central.

La obligatoriedad del uniforme escolar fue el factor dinamizador de ese traslado. El Mercado Central se convirtió en un centro mayorista. La pequeña industria de confecciones comenzó a llenar edificios y galerías en los alrededores del mercado.”

Gamarra: de Zona Residencial a Núcleo Comercial

Siguiendo a Carlos Ponce, “cuando la Avenida Aviación empezó a cobrar importancia como eje comercial, a inicios de la década de los cincuenta, el Jirón Gamarra era todavía una zona residencial.

Muchos de los actuales comerciantes de Gamarra se forjaron como ambulantes en la Avenida Aviación; luego de lograr su primera acumulación. Como ya la zona de la avenida resultaba poco menos que inaccesible, comenzaron a ubicarse en el Jirón Gamarra.

Hasta entonces, el área que habría de ocupar el actual complejo Gamarra estaba calificada por la Municipalidad de La Victoria como “residencial de alta densidad”.

Estos edificios podían tener hasta tres tiendas grandes, de 60 a 100 m², en el primer piso; en los pisos superiores sólo podían haber viviendas. No estaba permitido constituir galerías comerciales.

Con la aplicación del Plan de Lima Metropolitana (Plandelmet), en 1972, se revirtió esta situación, cambió la zonificación de Gamarra de residencial a comercial, dotándola del respaldo técnico necesario para cimentar el desarrollo de su infraestructura. No es casual que Pedro Guizado empezara a construir las Galerías Guizado en 1972 y Santa Lucía en 1973.

Al inicio las tiendas eran grandes, con un área promedio de 40 m². Actualmente, se venden espacios de dimensiones mucho más reducidas.

El cruce con el Jr. Unánue se convirtió en el centro de Gamarra. Se construía muy rápido. El fenómeno es radial a ese centro, prolongándose linealmente a través de Gamarra pero abarcando hasta el Jirón Huánuco. Actualmente el complejo tiene un límite natural hacia el Este, la Avenida Aviación.

El desarrollo de Gamarra como conglomerado industrial y comercial es el resultado de la convergencia de una serie de procesos:

1. La ubicación de este complejo de confecciones está relacionada con el movimiento comercial generado por el Mercado Mayorista de Lima a partir de 1945.
2. El cambio de escala de las empresas de confecciones, pasando a desarrollar intensamente la industria a domicilio y la subcontrata.

Otras antiguas empresas textiles y de confecciones de mediano o gran tamaño cerraron o se recompusieron entre la década de los sesenta y la de los ochenta.

Se logró una inserción en el mercado a través de una red que empezaba en los artesanos y microtalleristas y terminaba en la gran industria de producción y distribución.

El boom de la pequeña empresa de confecciones en Gamarra, mayoritariamente informal en su inicio, se ubica entre 1978 y 1987. Convergen dивesos elementos que favorecen su desarrollo:

- Un mercado nacional protegido casi totalmente por la legislación dictada durante las dos fases del gobierno militar.

- Una exigencia legal de participación de los trabajadores en las utilidades del orden del 25% para las empresas de más de cinco trabajadores y estabilidad laboral irrestricta, lo cual estimuló el funcionamiento de pequeñas empresas al margen de la legalidad.

- El incremento del Impuesto General a las Ventas (que pasó del 5 al 15%), cuyo control y cumplimiento podía ser más simple con las empresas medianas y grandes, lo cual favoreció el desarrollo de la llamada empresa informal.

- Finalmente, el traslado de antiguos hacendados y empresarios agrícolas afectados por la Reforma Agraria, al sector textil y de confecciones.

- La tradición confeccionista de los vecinos de La Victoria, en su mayoría produciendo ropa informal, deportiva, jeans o ropa sport en general.

- La mayor parte de estas empresas eran negocios familiares, pagaban salarios bajos, no tributaban directamente ni daban seguro y beneficios sociales: acumulaban rápidamente.

- El Cambio del mercadeo, pasándose de productos masivos a productos más individualizados.

- La competencia de galerías y boutiques, que introdujeron el concepto de diversidad y capacidad de adaptación más rápida; a esto se sumaron los precios bajos. Gamarra reunía las condiciones para desarrollarse en este nuevo entorno”.

2.2.8.3. GAMARRA: COMPLEJO, CONGLOMERADO Y SEGMENTACION EMPRESARIAL

Anota Ramón Ponce ²⁷⁰ que “Gamarra es una experiencia inédita en la industria de la confección en el Perú, por su amplitud y complejidad. Se concentra en la industria textil y particularmente en el subsector de confecciones. No se trata de un parque industrial, sino que está íntimamente vinculado al comercio, quien lo precede y dirige; se desarrolla ahí procesos de convergencia o de complementariedad.”

Sobre la naturaleza de la singular y compleja actividad económica de Gamarra, Evert-Jan Visser y José Ignacio en una investigación basada en encuestas a 130 micro y pequeños empresarios ²⁷¹ la califican de “potencial de las economías de aglomeración en

²⁷⁰ Ponce, Ramón. Ob. citada, pág. 95.

²⁷¹ Jan Visser, Evert, e Ignacio Távora José. Gamarra al Garete” (Concentración local y aislamiento global). Ed. DESCO, Lima, Dic. 1995, pág. 59-65.

un contexto de concentración territorial de empresas, donde:

a. Reducen los costos de búsqueda y emparejado en un contexto de transacciones de mercado;

b. Disminuyen los costos de evaluación, monitoreo, y fiscalización de las contrapartes de un negocio en el marco de relaciones de mediano o largo plazo (lo cual ha conducido, en ciertos contextos, a relaciones de confianza mutua, complementariedad productiva y cognositiva, y diálogo continuo, acelerando el proceso de aprendizaje técnico y el desarrollo de innovaciones); y,

c. Promueven la generación de servicios especializados en base al fomento de economías internas de escala estimuladas por la concentración geográfica de la demanda.

Estas economías se dan tanto en las empresas textiles y sus distribuidores; mayoristas y minoristas de tela; otros proveedores de insumos, maquinaria y repuestos; productores confeccionistas; comerciantes de productos finales (al por mayor y menor); y aún los consumidores (vía efectos de reputación de la zona).

La simple concentración de la demanda generada por empresas del mismo subsector facilita el aprovechamiento de economías internas. Además, los resultados de la encuesta permiten estimar la importancia de:

1. El hecho de que la subcontratación de operaciones de acabados sea más frecuente en Gamarra; la disponibilidad de información, distancia, buenos precios, cantidad y calidad suficientes, y tiempos de entrega adecuados.

2. Las relaciones de subcontratación están “cargadas” de contenido debido a transferencias adicionales de recursos técnicos, productivos y financieros.

3. Las posibilidades de expandir y aprovechar las relaciones a fin de anticipar desarrollos futuros en mercados y tecnología, dependen del grado de inserción sociocultural.

4. Se traducen en ventajas de información sobre personas.

5. Relacionadas con la provisión de servicios de soporte a las empresas: en la provisión de insumos (telas, tejidos, hilos, elásticos, cierres, etc); distribución (transporte e infraestructura).

6. Los vínculos de las empresas con los mercados de los productos finales. Están relativamente bien conectadas con varios mercados en diferentes lugares fuera de Lima, en particular en las provincias de la serranía y en los mercados informales de exportación de las zonas fronterizas de Ecuador y Bolivia.”

Con relación a los conglomerados, el trabajo de investigación “Conglomerado de calzado en Trujillo-Perú” ²⁷² donde la tesis central de este enfoque acentúa que la problemática de la pequeña empresa no radica, fundamentalmente, en su reducido tamaño sino en su aislamiento, y por ende su agrupación donde el factor socio-cultural

²⁷² “Conglomerado de Calzado en Trujillo-Perú: Una nueva perspectiva de la pequeña empresa”, Ed. PAMIS-COPEME, Lima, Mayo, 1994, págs. 16-17.

juega un rol decisivo, siendo las ventajas del conglomerado las siguientes:

- Se desarrollan en un marco sociocultural definido.
- El intercambio de información es intenso.
- Presentan grados de especialización y complementación.
- Se desarrolla una tecnología adaptada al conglomerado.
- Se aceleran los procesos de aprendizaje.
- Influyen sobre el entorno.
- Facilitan la aplicación orientada de programas de fomento.

Un enfoque equivalente sobre aglomeraciones sectoriales son los llamados DISTRITOS INDUSTRIALES ²⁷³ que son “conglomerados de pequeñas empresas sectorialmente especializadas y ubicadas en lugares geográficamente definidos, pueden contribuir a aprovechar las ventajas de flexibilidad de la pequeña empresa y superar sus desventajas de reducida escala, que son necesarias intensas relaciones de cooperación y complementariedad que aceleren los procesos de aprendizaje sin anular la competencia”.

Y, según los niveles de inversión, número de trabajadores y su participación en el mercado se dividen en cuatro segmentos:

1. Empresas de Subsistencia;
2. Empresas de Acumulación Incipiente;
3. Empresas de Crecimiento Relativo;
4. Pequeñas Industrias.

Ramón Ponce lo denomina conglomerado o cluster que según Michael Porter ²⁷⁴ son “concentraciones geográficas de empresas e instituciones interconectadas, que actúan en determinado campo. Agrupan a una amplia gama de industrias y otras entidades relacionadas que son importantes para competir. Incluyen a proveedores de insumos críticos, y a proveedores de infraestructura especializada, hasta canales, clientes y hasta fabricantes de productos complementarios y empresas que operan en industrias relacionadas por sus habilidades, tecnologías o insumos comunes, incluyen organismos gubernamentales y otras instituciones que proveen entrenamiento, educación, información, investigación y apoyo técnico.”

El autor de la presente tesis coincide con la definición del investigador Raúl León ²⁷⁵ “Desde el punto de vista de la teoría económica espacial, la Zona de Gamarra es un espacio de economía de aglomeración que se ha ido estructurando en el tiempo, en cuyo funcionamiento se integran elementos socio culturales desarrollados en el seno de una sociedad de migrantes, andinos principalmente, que ha encontrado en Gamarra una

²⁷³ Gestión, jueves 08-09-94. Informe, pág. 18-19.

²⁷⁴ Porter, Michael E. “Los Clusters y la Competencia”, en Revista Gestión, Vol. 4, N° 1, En-Feb. 1999, págs. 158-174.

²⁷⁵ León, Raúl. “La Pequeña Empresa en Gamarra”, Ed. Mimeográfica, Lima, 1995, pág. 1.

alternativa de empleo.”

2.2.8.4. DIMENSIONES DEL COMPLEJO

2.2.8.4.1. INFRAESTRUCTURA

Refiere Ramón Ponce ²⁷⁶ que hasta agosto de 1993, en base a observación directa había contabilizado un total de 133 edificios galerías y 5, 945 tiendas, que no incluyen los establecimientos ubicados en locales diferentes a las galerías. “El complejo cubre las 75 manzanas comprendidas entre las avenidas México, 28 de Julio, Aviación y Prolongación Parinacochas. El tipo de construcción es el de los edificios de galerías, algunos de los cuales llegan a once pisos. Los más importantes se concentran en el Jirón Gamarra. Diez de las 37 galerías que se ubican en ese jirón pueden ser consideradas grandes, concentrando cada una de noventa a 140 tiendas o tiendas-talleres.

Conocer el tamaño del complejo en términos de cantidad y tipo de empresas es imprescindible para poder entender la naturaleza y magnitud del fenómeno.”

Para Raúl Ponce ²⁷⁷ “siendo Gamara una economía de aglomeración, el sistema de localizaciones de las empresas motrices, se han ido articulando otras de carácter complementario, produciéndose un espacio geográfico y económico muy compacto que funciona con 71 galerías.”

En los años 1994 y 1995, se construyeron con iniciativa privada en el subsuelo del Parque Cánepa 350 tiendas, las cuales en menos de 30 días fueron alquiladas. ²⁷⁸

También en 1995 se construyó el “Centro Comercial 3 de Febrero”, de 9 pisos con 1, 500 locales. ²⁷⁹

En 1999, Roberto Hinostroza, directivo de la Asociación Nacional de Confeccionistas declaró ²⁸⁰ la construcción de un moderno “Edificio Inteligente” sobre un terreno de 2 mil m², con financiamiento privado de sus adquirentes y externo a través de COFIDE.

Para Juan Infante, director de la Revista Gamarra “para el año 1994 había un promedio de seis mil tiendas y para fines de 1996 unas doce mil; en la actualidad calcula que debe existir una oferta comercial de 15 mil locales por ocupar”. ²⁸¹

2.2.8.4.2. MOVIMIENTO COMERCIAL

Anota Ponce ²⁸² que “según estimaciones de la SUNAT en Gamarra habría unas 8,

²⁷⁶ Ponce, Ramón. Ob. citada, pág. 100-101.

²⁷⁷ León, Raúl. Ob. citada, pág. 2.

²⁷⁸ La República, domingo 02 de julio de 1995, pág. 38; y Expreso, 12 de diciembre de 1994, pág. A-28.

²⁷⁹ Expreso, lunes 23 de enero de 1995, pág. A-29.

²⁸⁰ Pequeña Empresa, 15 de julio de 1999, págs. 8 y 9.

²⁸¹ El Peruano, Informe: Pequeña y microempresa”, viernes 26 de junio de 1998, pág.

000 empresas, sesenta galerías y un movimiento anual de 800 millones de dólares. Los establecimientos que funcionan en el complejo en tres rubros principales: establecimientos manufactureros, establecimientos comerciales y confeccionistas, y otros establecimientos de servicios.”

Raúl León ²⁸³ agrupa a las Empresas en 3 grupos:

Grupo 1:

- a) Empresas textiles y sus distribuidores: mayoristas y minoristas.
- b) Proveedores de insumos y accesorios para confecciones, como hilos, lanas, botones, broches, cierres, esponjas, elásticos, etiquetas, y diversos productos de mercería.
- c) Vendedores de máquinas y repuestos, y de servicios de reparación de máquinas.
- d) Confeccionistas: dueños de empresas de confección, costureros, oeparios, vendedores, ayudantes (“chacales”).
- e) Mayoristas y minoristas de confecciones.

Grupo 2:

- a) Los acopiadores de retazos (“retaceros”) de telas.
- b) Los “colocadores”, rematadores o vendedores de información de remates de telas o “stock” de confecciones.
- c) Tramitadores de crédito.
- d) Cargadores.

Grupo 3:

- a) Vendedores de alimentos: formales e informales.
- b) Diversos comerciales ambulantes.”

Solo consideramos a las vinculadas con el ámbito textil y de confecciones:

a) Cantidad de establecimientos

Aquellos dedicados a fabricar telas o prendas de vestir. En el caso de los establecimientos medianos se ha encontrado que 25 están ubicadas en el distrito de La Victoria. Son 450 establecimientos pequeños. Se encontró diecisiete empresas en La Victoria dedicadas al comercio textil. De éstas, trece son mayoristas y cuatro son minoristas.

Los micro y pequeños establecimientos son en su gran mayoría los que están ubicados en galerías dedicados al comercio pero también en la actividad manufacturera. Se estima que el 70% se dedica exclusivamente al comercio y un 30% combina ambas actividades en un mismo local.

²⁸² Ponce, Ramón. Ob. citada, pág. 102 y sgtes.

²⁸³ León, Raúl. Ob. citada, págs. 2 y 3.

b) Movimiento comercial

Para los establecimientos medianos se obtuvo un monto anual por empresa de 794, 000 dólares. Para establecimientos pequeños es de 78, 000 dólares. Para los microestablecimientos sus ventas se estiman en un promedio anual de 48, 000 dólares.

En cuanto al cálculo del movimiento anual por concepto de galerías, se ha hecho considerando que fluctúan entre 2, 400 y 3, 600 dólares anuales.”

Hasta 1992, Ponce ²⁸⁴ estimaba en 7, 000 empresas que emplea 1 39, 410 personas y generan un movimiento anual de US\$ 723'600, 000.

En 1994, Alfredo Coronel Zegarra en un estudio ²⁸⁵ estima que dicho complejo mantiene empleadas a 35, 000 personas, alberga a 6, 800 establecimientos de producción de confecciones y servicios complementarios, que tienen un flujo comercial de US\$ 565.99 millones al año, de donde el 71.03% es por los comerciantes, 12.88% por los manufactureros, el 12.72% por comercio y manufactura y el 3.77% por servicios y genera empleo para 35, 000 personas.

En 1995, según el Sr. Beltrán Suárez, Presidente de los Consorcios de Exportación de Gamarra ²⁸⁶ en Gamarra se movilizan US\$ 800 millones anuales y ofrecen empleos a 100, 000 trabajadores y paga un monto de US\$ 100 millones por IGV y en dicho año han exportado US\$ 3 millones de dólares en polos al mercado de EE.UU.

En el período de 1996 y 1997 todo el sector textil fue afectado en su volumen de ventas por el fenómeno del Niño y el fenómeno mundial de la recesión, así José Bravo en un informe señala ²⁸⁷ que Gamarra tiene “un movimiento económico de US\$ 800 millones al año, más de 10, 000 empresas que comercializan y confeccionan prendas de vestir y unos 60, 000 trabajadores que se dedican a esta actividad, hacen que pese a la crisis económica (recesión), montón de basura y pestes con competencia desleal diversa, invierten en construir modernos centros comerciales y amplias galerías. De las 46 galerías que habían hasta mediados de 1995 hoy existen 93, 60% de las cuales cuentan con los más modernos servicios para el público. Sólo en lo que va del año, se han edificado una docena de modernas galerías, Edificaciones con 10 o 12 pisos de altura, escaleras eléctricas, cajeros automáticos, juegos mecánicos para niños, servicios especializados y ascensores panorámicos.

En lo concerniente a la competencia desleal, los empresarios pymes gamarrinos han sido objeto de una masiva e indiscriminada invasión de productos textiles y de confecciones de vestir de procedencia fundamentalmente asiática (Corea, Tailandia, China, Taiwan) que ingresaron vía importación a precios Dumping –por devaluaciones

²⁸⁴ Ponce, Ramón. “¿Capitalismo Popular?”, El Comercio, domingo 20 de diciembre de 1992, pág. F.

²⁸⁵ Gestión, domingo 9 de octubre de 1994, pág. 18. Síntesis de análisis de Alfredo Coronel Zegarra. “Complejo de Confecciones de Gamarra: Presencia competitiva de la Pequeña Empresa”, en Rev. Punto de Equilibrio de la Universidad El Pacífico, oct. 1994.

²⁸⁶ Gestión, jueves 16 de marzo de 1995, pág. 21.

²⁸⁷ La República, domingo 28 de setiembre de 1997, pág. 9.

profundas en sus países de origen-o también por vía ilegal como es el contrabando y también por la importación ilegal de ROPA USADA que pese a su prohibición expresa mediante Decreto Ley N° 25789 del 21 de octubre de 1992 han ingresado por afanes de lucro de firmas y comerciantes inescrupulosos, atentando no sólo a la salud de sus consumidores –básicamente de los segmentos C y D –sino a su vez al mercado interno de los productores nacionales, de allí la fuerte oposición y batalla que asumieron los empresarios pymes de Gamarra durante los años 97, 98 y 99 contra dicha importación de ropa usada y como fruto de su presión social obtuvieron de parte del Congreso de la República una Ley que ratifica dicha prohibición, y parte de esa lucha y defensa de su mercado local se ilustra de los documentos publicados por la Revista GAMAnews de información y publicidad de Gamarra que adjunto al presente Informe en los Anexos.

Antes la venta por m² llegaba hasta US\$ 6, 000 y el alquiler fluctuaba entre los US\$ 500 y US\$ 1, 000 mensuales, además el que rentaba una tienda, tenía que pagar por “derecho de llave”, aparte de los meses adelantados y las garantías que promediaban los US\$ 1500 y US\$ 6000.

Hoy el m² no supera los US\$ 3, 500, el alquiler no es más de US\$ 500; construir, más galerías y tiendas en un momento de recesión y con problemas climáticos no les ha resultado muy rentable; según investigadores de las 46 galerías construidas en los dos últimos años, sólo han conseguido alquilar hasta el segundo y tercer piso de las mismas”.

El día lunes 15 de marzo de 1999, se produjo el desalojo forzoso de los ambulantes, que por más de veinte años ocuparon la calle Gamarra y alrededores²⁸⁸ y según el Alcalde de La Victoria Jorge Bonifaz Carmona “los vendedores ambulantes movían 240 millones de dólares al año, que impidió captar impuestos por más de 43 millones de dólares al Estado”²⁸⁹

El señor Oscar Támara Ventura, Presidente de la Sociedad Nacional de Confeccionistas informó que “Gamarra genera en estos días 150 mil puestos de trabajo en forma directa y 350 mil en forma indirecta y que en total mueven cerca de 500 millones de dólares; y el señor Manuel Salazar Vargas, Presidente de la Asociación de Pequeños Empresarios de Gamarra manifestó que debido a la severa recesión que agobia a los peruanos, las Pymes de Gamarra están trabajando sólo al 40% de su capacidad de producción; sin embargo, luego del desalojo de los ambulantes, gente de clase media-alta, está visitando nuestras tiendas sabiendo que van a encontrar los mejores precios del mercado”²⁹⁰

El Alcalde de La Victoria, Jorge Bonifaz Carmona, efectuado el desalojo, procedió en aplicar el Plan del Jr. Gamarra Boulevard Peatonal, cuyo diseño, características fueron anunciados en 1997 por la Dirección de Obras del referido Concejo fruto de conversaciones entre el Patronato Gamarra – Representantes de los Gremios y vecinos de dicho Complejo – y el Alcalde de entonces Juan Olazabal, según se refiere en la

²⁸⁸ Diario Ojo, martes 16 de marzo de 1999, Informe Especial: Desalojo en Gamarra; págs. 11-12-13 y 14.

²⁸⁹ El Comercio, viernes 19 de marzo de 1999, pág. A-10.

²⁹⁰ Diario El Ojo, Informe Especial; viernes 05 de noviembre de 1999, págs. 12 y 13.

Revista Gamarra.²⁹¹

Efectuada la obra, el Alcalde Bonifaz informó a la comunidad en el Boletín “Gamarra Renace”: “La Totalidad de los 3, 500 ambulantes fueron reubicados, 1, 300 de ellos fueron ubicados en diferentes campos feriales, mientras que 1, 800 volvieron a sus tiendas, pero aún quedan 270 que se resisten a ser reubicados y formalizarse.

En esta primera etapa de la recuperación de Gamarra, el municipio ha invertido 3 millones y medio de soles en asfaltar las 34 cuadras de la zona, además ha colocado 1, 200 farolas en 400 postes ornamentales distribuidos en todo el damero de Gamarra y además se han instalado 275 banas y 224 papeleras. Con la recuperación de Gamarra el Estado recaudará 33 millones de dólares que se evadían de la recaudación de impuestos, que por años los comerciantes informales dejaron de pagar.”

Siendo inaugurada con la presencia del Ing. Ricardo Marquez, Primer Vicepresidente de la República y el Alcalde de Lima, Alberto Andrade, el día jueves 01 de julio de 1999²⁹², lo cual fue calificado por los redactores de la Revista Gamarra²⁹³ “La modernización de Gamarra consolida la modernización del país: Comienza una nueva etapa.”

Sin embargo, medio millar de ambulantes informales ocuparon en la madrugada del día martes 9 de noviembre de 1999, la vía pública del boulevard de Gamarra²⁹⁴, que provocó un cierre puertas de los confeccionistas “formales” como protesta y exigieron a las autoridades ediles y policiales que impidieran el retorno de los informales, los cuales si bien el día siguiente se retiraron, han manifestado su propósito de que se les permita “trabajar” en Gamarra.

De otro lado, el Alcalde Bonifaz, dispuso que los empresarios gamarrinos, beneficiados con dicho desalojo en un número de 13, 700, tuvieran que pagar una “contribución especial” por dicha obra, según los metros cuadrados que conduzca cada contribuyente, que oscilaba en S/. 100.00 a S/. 260.00 nuevos soles y con pago único, y manifestándose que la obra había costado S/. 6’400, 000 nuevos soles, lo que provocó la reacción enérgica de los citados Empresarios Gamarrinos contra Bonifaz Carmona, obteniéndose finalmente mediante Ordenanza 31-MDLV, dispuso la reducción de los montos en un 20% y el plazo de pago de 3 meses a 1 año.²⁹⁵

2.2.8.4.3. EL EMPLEO EN GAMARRA

Ramón Ponce, investigador citada anota que²⁹⁶ “la demanda de obra en el ámbito

²⁹¹ Revista Gamarra, marzo de 1997, págs. 14-15.

²⁹² La República, jueves 1º de julio de 1999, pág. 24.

²⁹³ Revista Gamarra, Año 5, N° 64, Junio 1999, pág. 1 y 2.

²⁹⁴ El Sol, martes 09 de noviembre de 1999, pág. 8-A.

²⁹⁵ Boletín de APEGA-Asociación de Pequeños Empresarios de Gamarra; setiembre, 1999, pág. 5.

²⁹⁶ Ponce M., Carlos Ramón. Ob. citada, pág. 114-115.

del complejo tiene un importante nivel, no sólo por su volumen, sino también por su permanencia en el tiempo. Cualquiera día del año se pueden encontrar avisos solicitando costureras, remalladores, ojaletas, pantaloneros, colocadores de botones y collaretas, bordadoras, diseñadores, empleados de tienda, mozos para restaurantes y vigilantes.

Esta demanda refleja varias cosas. En primer lugar, evidencia lo difundido de la subcontratación de servicios, en vista que varios de los pedidos no son sólo de individuos, sino de personas que también dispongan del equipo para realizar la tarea. En segundo lugar, es notoria la naturaleza temporal de los compromisos de empleo; si todo sale bien, el que demanda el trabajo habrá conseguido un nuevo proveedor de servicios productivos, no una planilla y costos fijos. A esto hay que añadir que se trata de trabajo a destajo.

Finalmente, el tipo de demanda refleja la falta de mano de obra calificada en la zona.”

Los microempresarios en su afán de evitar los costos laborales fijos que implican las planillas, han tenido en nuestro país la situación de los llamados “sobrecostos” (IPSS, Senati, Fonavi, etc) que en 1996, según estudios del Instituto Peruano de Economía (IPE) ascendía a 88.6% de la remuneración y en un Informe de la OIT eran los más altos de América Latina²⁹⁷ y lo reconocía el asesor laboral Luis Delgado Aparicio, hoy Congresista de la República²⁹⁸. La misma OIT, en un informe de 1997, refiere que la informalidad del empleo alcanzó un 58%, y ello implica su precariedad por la carencia de protección para los trabajadores²⁹⁹ y en el actual año 1999, dicha situación no se ha modificado según Mario Pasco Cosmópolis especialista conocido y reciente estudio de la OIT³⁰⁰. I

De la ENCUESTA aplicada por el autor de esta Tesis, a la pregunta si han considerado llevar Libros de Planillas, Libros Contables y efectuar Pago de contribución al IPSS, RESPONDIERON QUE SÍ EL 29.03% y respondieron que no el 70.97%, lo cual evidencia el alto grado de informalidad en este extremo.

Otro factor a tener en cuenta es que los trabajadores de las Pymes son en su mayoría familiares de los micro y pequeños empresarios.

En la vía de ilustración, adjuntamos copia de una demanda laboral en ANEXOS del presente Informe.

2.2.8.5. CARACTERÍSTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS TEXTILES DE GAMARRA

2.2.8.5.1. CARACTERÍSTICAS SOCIOCULTURALES DE LOS MICROEMPRESARIOS

²⁹⁷ Gestión, martes 27 de agosto de 1996, pág. 20.

²⁹⁸ Diario El Comercio, jueves 15 de abril de 1996, pág. A-3.

²⁹⁹ Gestión, 18 de diciembre de 1997, pág. 20.

³⁰⁰ El Comercio, 27 de agosto de 1999, pág. B.-3; El Comercio, 25 de agosto de 1999, pág. B-1.

Según Ramón Ponce ³⁰¹ se trata “de migrantes externos –como los italianos, los árabes, los chinos y japoneses- y migrantes internos –aquellos que llegaron de la sierra peruana que fueron pequeños comerciantes en sus pueblos o empleados de haciendas o empresas agrícolas, los cuales devienen en empresarios, luego de una larga lucha que data de una o dos generaciones; y también trabajan los “limeños de segunda generación”, existiendo un fuerte lazo racial, formándose grupos de la sierra central, aimaras, etc.

De la muestra tomada por el autor de esta tesis, de las encuestas, procedían de Lima el 35.50%, del interior del país el 64.44%, de sexo femenino el 45.92% y el masculino el 54.08%.

En cuanto a sus edades, la mayoría lo comprendía de 31 a 35 años el 28.15%, de 36 a 40 años el 25.19%; de 41 a 45 años el 33.70%.

En cuanto a su estado civil; los solteros en 54.07%, casados el 28.89%, convivientes en 15.56%.

2.2.8.5.2. ASPECTOS TÉCNICOS Y PRODUCTIVOS

En cuanto a la disponibilidad de locales, de una encuesta realizada por Evert-Jan Visser y José Ignacio Távora ³⁰² identificó las siguientes categorías:

- a. Taller-Vivienda simple (37% de todas las encuestadas)
- b. Taller simple (15%) desempeñan actividades de producción y mercadeo.
- c. Taller-Vivienda exendida (30%) venden en tienda(s) o puestos.
- d. Taller extendido (18%) la mayoría tiene una tienda, pero algunos cuentan con varias tiendas.”

En lo referente a la adquisición de máquinas e insumos, los citados investigadores constataron que “como economía de aglomeración, los productores de Gamarra tienen un alto grado de contacto que les permite bajar los costos de transacción (costos unitarios de producción, costos unitarios de mercadeo) y la reputación de Gamarra como centro de suministro de insumos, parecen ser relevantes para los empresarios confeccionistas...” ³⁰³ y Raúl León ³⁰⁴ había constatado la existencia de 65 distribuidores de máquinas de coser y 15 distribuidores de telas mayoristas, así como el ingreso masivo de maquinaria principalmente japoneses a precios, telas coreanas y diversos insumos y accesorios que abarataron los costos de producción. “Además, los proveedores les facilitan grandes créditos en relación a la frecuencia del trato, que constituyen según Ramón Ponce, la

³⁰¹ El Comercio, ¿Capitalismo Popular?. Domingo 20 de diciembre de 1992, pág. 17-F; Expreso, lunes 2 de enero de 1995, pág. A-29.

³⁰² Jan Visser, Evert; y Távora, José Ignacio. “Gamarra al Garete”, Ed. Descó, 1996, págs. 99-100.

³⁰³ Juan Visser, Evert y otro. Ob. citada, pág. 72-73.

³⁰⁴ León, Raúl. Ob. citada pág. 2; Pyme, Lima, 4 de noviembre de 1996. Especial Máquinas para Confecciones; págs. I a VIII. Se anuncia construcción de un centro de maquinaria para confeccionistas de Gamarra.

segunda fuente de financiamiento como capital de trabajo en un 33.33%”³⁰⁵

2.2.8.5.3. PRODUCTO Y PRECIOS

Ramón Ponce, ha analizado dicho tema incidiendo que “en Gamarra se puede encontrar todo tipo de producto de confección, algunos más importantes que otros. Las empresas elaboran:

T-shirts (polos)	38.89%
Tejido de punto	25.00%
Ropa interior	19.44%
Jeans	13.89%
Buzos	11.11%

También, telas, camisas, sacos, ropa para bebé, abrigos, ropa para damas en general, uniformes, chalecos, shorts, pantalones, casacas, ropa de baño, prendas de vestir y ropa deportiva.

En referencia al tipo de material con el que trabajan se han encontrado en la muestra que con algodón tangüis y pima son los más frecuentes, por encima de las fibras sintéticas.

Existen también empresas dedicadas a producir insumos para otros confeccionistas, principalmente tela tubular (tejido de punto); a ofrecer servicios o procesos e incluso productos en proceso: tejido, teñido, remalle, diseño, acabados.

Las características más saltantes de los productos:

- La mayoría de los productos tienen problemas de control de calidad para el mercado internacional; sin embargo, la tercera parte ha exportado más de dos años.

- Los productos de mayor calidad en Gamarra corresponden a empresas que no han nacido en la zona, sino que se han asentado o establecido relaciones de negocios después del boom. Estas empresas han abierto puntos de venta en Gamarra y compran servicios productivos en la zona. De hecho, esto produce un afán de emulación.

- Muchos productos han asumido algunos elementos de los productos líderes: marcas (que imitan otras conocidas), nombres cortos que favorecen el mercadeo, propaganda adherida al producto (algunas en off-set a todo color).

- Los diseños son tradicionales, a veces recargados, con adornos excesivos. No hay mayores variaciones en colores.”

En lo concerniente a las marcas, debemos referir que el Representante legal de la firma mayorista comercial CASAS Y COSAS S.A. solicitó al INDECOPI el Registro de la Marca del Producto GAMARRA EXPORT clase 25 N.I. para su línea de Ropa en General, teniendo dicha solicitud la observación a su inscripción de parte de los Representantes de los gremios Pymes y de la Revista local GAMAnews al considerar que la denominación

³⁰⁵ Ponce, Ramón. Ob. citada, pág. 185.

GAMARRA EXPORT es un nombre comercial utilizado por los empresarios Pymes de Gamarra a nivel nacional y cuando salen en busca de mercados fuera del país, lo cual se ilustra con la copia del recurso de observación antes mencionado que adjuntamos en los Anexos del presente Informe, y en el cual se evidencia la pugna entre una empresa grande comercializadora con las Pymes de Gamarra.

En relación al tema de los precios, estos son bajos. Y ello es cierto: es ahí donde se encuentran los mejores precios y ofertas del mercado nacional: el consumidor típico de Gamarra no espera calidad sino un menor precio.

Ello hace que en Gamarra la competencia y la cooperación se orienten hacia la reducción de costos, lo cual es posible gracias a la misma aglomeración, que disminuye costos de transporte y pérdidas de material, brinda información y servicios diversos.”

2.2.8.5.4. COMPETENCIA DESLEAL

En diciembre de 1995, el Comité Textil de la SNI en un trabajo coordinado con Aduanas de chequeo previamente de las pólizas de importación textil que aparecen semanalmente en el Reporte “Relación de Valores Unitarios por productos” determinó que en la mayoría de los casos se habían declarado la tercera parte del valor real de lo importado, equivalía al primer semestre de 1995 US \$ 16 millones 650, 000 dólares no pagado en arancel y mayormente es de Corea del Sur donde se paga el 18% del arancel, lo que evidencian las importaciones subvaluadas (³⁰⁶); y para la campaña de diciembre de 1995, los Gamarrinos disminuyeron sus ventas hasta el 30% debido a los precios Dumping de las telas coreanas importadas, sin control alguno (³⁰⁷).

El 10 de marzo de 1996, INDECOPI, dispuso ante las quejas de los Productores de Gamarra, una investigación de las importaciones de confecciones de prendas de valor procedentes de la República Popular China por ingreso al país a supuestos precios Dumping, a cargo de la Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios, por presumir un perjuicio a la producción nacional (³⁰⁸). Las pruebas del Dumping chino se hicieron llegar a Indecopi, de parte de los Gamarrinos por medio de uso de sus gremios APEGA (Asociación de Pequeños Empresarios de Gamarra), quienes solicitaban iguales medidas a los productos de Corea y Taiwan (³⁰⁹)

En marzo de 1996, la SNI a través de su Presidente Eduardo Farah, declaró que solicitó al Indecopi una investigación de Subvaluación y Dumping de confecciones de corea, pues anualmente ingresa mercadería de contrabando por US \$ 4000 millones de dólares, y las importaciones asiáticas, perjudican a la industria local y al fisco, pues no se cobran aranceles por 60 millones de dólares y por IGV por US \$ 72 millones de dólares (

³⁰⁶ Pyme, miércoles 6 de Diciembre de 1999, Pág. 15

³⁰⁷ Pyme, jueves 20 de Diciembre de 1995, Pág. 9

³⁰⁸ Pyme, lunes 11 de marzo de 1996, Pág. 6

³⁰⁹ Pyme, miércoles 20 de marzo de 1994, Pág. 9

³¹⁰)

La Ministra de Industria Liliana Canales, en mayo de 1996, declaraba que ante la investigación de precio de INDECOPI, a las prendas de vestir de la República Popular China, ha reducido la competencia desleal en sector confecciones(³¹¹) sin embargo, el sector textil, a noviembre de 1996 insistía en la competencia desleal de las importaciones asiáticas de Corea del Sur, Taiwan y Hong Kong directamente o mediante triangulación a través de terceros países, solicitando cláusulas de salvaguardar adicionales al arancel de importaciones o derechos anti dumping (³¹²)

En julio de 1997, la SNI denuncia que al primer trimestre de 1997, el monto de defraudación de tejidos y confecciones importados subvaluados superan los US \$ 3 millones de dólares, que golpea al sector, pues al perjuicio del fenómeno del niño se estimaban en US \$ 460 millones de dólares de pérdidas en ventas, más la irresponsable licitación del ministerio del interior para adquisición de 50000 uniformes y gorras para la Policía Nacional, donde indebidamente se favoreció a la empresa coreana SCI GROUP Co LTD. así como el contrabando de ropa usada por la frontera boliviana (³¹³), y la subvaluación de Junio de 1997 fue revelada por el Comité Textil de la SNI, ascendió a US \$ 37 millones de dólares detectándose que sólo el 54% de las importaciones textiles ingresan en forma reglamentaria (³¹⁴).

En agosto de 1997, Alberto Pasco –Font, Presidente de la Comisión de Dumping y subsidios del Indecopi señaló que los pocos derechos antidumping otorgados por Indecopi a los productos locales (5 en tres años) entre los antidumping definitivos están los productos de tejidos de algodón de la República Popular China, obedece a las dificultades para acreditar el daño a la producción nacional (DS N° 043-97-EF establece que al menos el 25% de la industria Nacional debe respaldar la demanda antidumping), situación que en nuestro país a falta de estadísticas serias es difícil de establecer, además hay que demostrar que hay un precio subsidiado y la relación de causalidad entre la fijación del antidumping por el exportador y el daño ocasionado a la industria Nacional (³¹⁵).

En enero de 1998, Ricardo Guadalupe de la Sociedad Nacional de Exportadores señalaba que las importaciones masivas asiáticas no afectarían la economía nacional (³¹⁶)

³¹⁰ Pyme, miércoles 27 de marzo de 1996, Pág. 9

³¹¹ Diario Gestión, jueves 9 de mayo de 1996, Pág.40

³¹² Síntesis 15 de noviembre de 1996, Pág 14 y Diario Gestión, lunes 11 de noviembre de 1996 Pág.29

³¹³ Diario Síntesis, 22 de Julio de 1997, Pág. 32.

³¹⁴ Diario Gestión, domingo 27 de Marzo de 1996, Pág. 9

³¹⁵ Diario Gestión jueves 14 de Agosto de 1997, Pág 20

³¹⁶ El Peruano, lunes 26 de Enero de 1998, Pag B-2

), pero el Vicepresidente de ADEX en Agosto de 1998, refería que las exportaciones asiáticas por sus devaluaciones habían crecido y los productos peruanos pierden competitividad, así en el mercado de EE.UU, preferían los precios bajos de los asiáticos y se mantenían aranceles altos a los productos textiles peruanos (³¹⁷); y en el plano interno el deterioro de la competitividad del sector textil, por la crisis asiática, fenómeno del niño, subvaluación, prácticas desleales de importación era resaltada por la SIN en marzo de 1998 (³¹⁸) exigiendo medidas de salvaguarda como los que vienen aplicando países como Argentina, Chile, México, Brasil, posesión que inclusive la asumió el Presidente de Prompex Ing. Ricardo Marquez(³¹⁹).

En cuanto a la ropa usada, importada por vías de contrabando o de subvaluación, merece destacarse la forma campaña efectuada por los diversos gremios empresariales de gamarra ante los poderes públicos para exigir el cese de dicha importación por el evidente perjuicio a la industria local, así en setiembre de 1998, la Superintendente de Aduanas Carmen Higaona, anunció la coordinación de acciones de inspección con empresarios de Gamarra y de la Sociedad Nacional de Industrias, en los lugares de origen y destino de las importaciones textiles y confecciones, pero, negó el ingreso de contenedores de ropa usada para su comercialización o del desvío de ropa usada por donaciones al mercado, se limitó a sugerir la revisión de la normatividad específica para aumentar más requisitos o ejercer un control (³²⁰).

Al respecto, ha sido público y notorio el expendio masivo de venta de ropa usada en los centros comerciales de la Gran Lima (Av. Grau, Gamarra, Conos Norte y Sur etc.) y los Empresarios de Gamarra efectuaron inclusive una marcha pública pacífica ante el Poder Judicial (Palacio de Justicia), exigiendo a la sala de Derecho Público, que revocara una acción de amparo que declarara fundada el Juez Percy Escobar a un importador de los containers de ropa usada que invocaba la libertad de empresa y de comercio consagradas en la Constitución vigente, para su comercialización, presión pública que obligó a dicho importador a desistirse de la referida acción de amparo, y al Congreso de la República emitir una Ley suspendiendo la importación de ropa usada por razón de interés público.

Sobre la decisión del Congreso en este tema, Jose Belaunde Moreyra comenta(³²¹) que "la importación de ropa usada comprada a precio de remate no constituye "libre competencia", pertenece al campo de la caridad pública; y en la circunstancias actuales, con una industrial textil en proceso de extinción, agobiada por sobrecostos fiscales y no fiscales, el ingreso de ropa usada, acabaría por mandar a la quiebra a muchos confeccionistas que apenas sobreviven".

³¹⁷ Gestión sábado 15 de agosto de 1998, Pag. 24

³¹⁸ Gestión, martes 24 de marzo de 1998, Pag. 16

³¹⁹ El Peruano, viernes 28 de agosto, PÁG. B-3

³²⁰ Diario Gestión, jueves 24 de setiembre de 1998, Pág 16.

³²¹ Diario Gestión. Jueves 24 de setiembre de 1998, Pág. 24

La norma vigente de aplicación de medidas de salvaguardar es el DS N° 020-98-MITINC. Finalmente, en Octubre de 1999, el Presidente del Comité Textil de Adex, Pedro Venancio, anunció que solicitarán a Indecopi investigar precios dumping a Hilos chinos.³²²).

2.2.8.5.5. CONTROL DE CALIDAD, CAPACITACION, ASESORIA Y ASISTENCIA TECNICA

Hasta 1993, Ponce observaba que “una parte de los productos de las empresas de la muestra cuentan con marca, un cierto nivel de calidad y acabados, y con servicios a los clientes, aún incipientes: es lo que se denomina un producto aumentado. Son productos llamados formales, es decir, donde se ha incorporado solamente marca, cierto nivel de calidad, posibilidad de reclamo e identidad del vendedor.

Esta composición de la producción se ha ido ganando con el tiempo gracias a la gran cantidad de servicios que se encuentran en la zona, a la cooperación entre empresas de diferentes escalas y a la vinculación con el mercado externo. Ello ha empujado a las empresas a mejorar relativamente sus estándares de productividad, calidad y servicios.

Sin embargo, las nuevas condiciones del mercado exigen continuar elevando los niveles de calidad, especialmente en teñido. Ello será posible en tanto se generen economías dentro de la aglomeración y se promueva la participación de nuevas empresas en el mercado, así como también una inserción cada vez más intensiva en redes de cooperación internacional.”

La calidad, presupone contar con recursos humanos calificados, que constituye el nuevo paradigma empresarial, que según Fernando Villarán es “el factor clave para obtener la ventaja competitiva, de aumento permanente de la productividad, que tuvo como precedente la experiencia de los círculos de calidad en las empresas del Japón, donde se motivaron, capacitaron, incentivaron a ser creativos y tener iniciativa a sus trabajadores³²³; es el concepto de “Especialización flexible”, donde se revierte la producción en escala masiva vertical hacia la nueva organización horizontal y mayor participación de recursos humanos calificados, cuya experiencia se ha dado en Italia, Japón, Alemania Federal, entre otros.³²⁴

Hemos descrito la labor que le compete al Estado en relación a la capacitación, asesoría y asistencia técnica en cooperación con las entidades privadas y ONGs; impulsado por PROMPEX, PROMPYME, MITINCI, Ministerio de Trabajo y Promoción Social (PRODAME), ADEX, entre otras.

Como una pequeña muestra de lo efectuado por Prompex y Prompyme en el Complejo Gamarra, adjuntamos como Anexos el Aviso del Centro de Servicios Empresariales de Gamarra (CESEM GAMARRA), en coordinación con la Sociedad

³²² Gestión, Suplemento Portafolio, 3 al 9 de octubre de 1999, Pág. 19.

³²³ Villarán, Fernando. “La nueva clave del éxito: Recursos humanos calificados”, en Rev. Gamarra, marzo 1997, pág. 13.

³²⁴ Villarán Fernando. “Riqueza Popular”; Ed. Congreso del Perú, Lima, junio 1998, págs. 79-81.

Nacional de Confeccionistas, donde se aprecian los cursos para Asistencia Técnica en Producción; Promoción Comercial; Gestión Financiera y Defensa de la Producción del Pequeño Empresario y de los avisos para “Gestión Competitiva PYMES” y “Como aprovechar oportunidades comerciales” que se adjunta en Anexos del presente Informe.

Del Programa de Confecciones del Convenio ADEX-AID/MSP que es auspiciado por la USAID y administrado por ADEX, durante 1997, suscribió un Convenio de Asistencia Técnica con la Asociación de Pequeños Empresarios de Gamarra (APEGA)³²⁵, donde a modo de ilustración adjuntamos como Anexo, el documento de “Presupuesto de Asesoría” a una de sus asociadas sra. Irma Avila La Rosa de “Creaciones Line Feeling” y como parte del fruto de la referida capacitación, dicho Gremio organizó el desfile –show room denominado “Made in Gamarra”, efectuado el día 26 de noviembre de 1996 en el Complejo Turístico, Malecón de Barranco, para la presentación de las mejores prendas para el verano 97.³²⁶

En noviembre de 1996, regresó al Complejo Gamarra el Sr. Shigeyuki Aoki, Asesor de la Organización Oficial del Japón para el Comercio Exterior -.JETRO quien en 1995 había analizado muestras de prendas de vestir de los confeccionistas de Gamarra, detectando serias deficiencias de calidad, señalando que en el Perú “no existen estándares para la industria textil y para exportar más, hay que contar con ellos.”³²⁷

Al respecto, una encuesta realizada en 1997 por IMASEN y otras entidades entre empresarios PYMES de Gamarra sobre el mercado de servicios no financieros³²⁸, se tiene que prefieren a las de Tributario/Contable y mantenimiento de maquinarias: 92.5% y 80.4% a las de capacitación (28.5%), Administración (22.9%), asistencia técnica (22.4%) y comercialización (18.2%) que evidencia la falta de percepción de la importancia que tienen hoy en día dichos servicios.

El citado Gremio APEGA, continuando en sus esfuerzos de capacitación de sus miembros, organizó una nueva exposición de sus prendas de vestir de acuerdo al Programa de Acceso a Mercados Internacionales (PAMI) en el desfile de modas denominado “Made in Gamarra 97”, realizado el domingo 25 de mayo de 1997 en las instalaciones del Hotel Sheraton de Lima.

En esta línea de acción, debemos mencionar la iniciativa de la empresaria promotora Mercedes Guizado al constituir en Gamarra la “Escuela Interamerica de la Moda”, como centro de alto nivel para la creación de prendas de vestir y formación de diseñadores.³²⁹

Finalmente, en el presente año, el señor Oscar Távora, Presidente de la Sociedad

³²⁵ Revista Gama, Año 1, N° 3, Feb. 97, pág. 5.

³²⁶ Revista Gamarra, Año 3, N° 37, Dic. 96, pág. 25.

³²⁷ Revista Gamarra, Año 3, N° 35, noviembre de 1996, pág. 20-21.

³²⁸ ULPYME-DESIRE e IMAGEN. “Mercado de Servicios para Pequeñas Empresas”, Ulpyme, Lima, 1997.

³²⁹ Revista Gamarra, N° 67, mayo 1999, pág. 17.

Nacional de Confeccionistas, en su exposición en el I Congreso de Confeccionistas de Gamarra efectuado el día 03-11-99 en el salón América del Hotel Sheraton de Lima, propuso que para generalizar la confianza en la calidad de las confecciones de Gamarra para que asegure la competitividad mundial, la creación del “Instituto Superior de la Industria Textil y Confecciones”.

Esto evidencia, que en términos de calidad de dichos productos debe aún continuarse con la capacitación, así lo refiere el señor Ernesto Yehikawa-Shimizu, Director de Incotex, experto textil, afirma categórico: “Exportar al mercado europeo y americano es una utopía para Gamarra, porque no tiene un aseguramiento de la calidad en el tejido, calidad en el diseño, confección, acabado, cumplimiento de medidas y en la presentación del productos.”³³⁰

El señor Edgardo Haro de la Sociedad Nacional de Confeccionistas, propuso en el citado I Congreso de Confeccionistas, la construcción de las “Galerías Especializadas”, definiéndola como un “edificio inteligente” especializado en la comercialización eficiente de prendas de vestir. Jurídicamente es una sociedad anónima abierta. Se ha invitado a los confeccionistas a participar como accionistas en dicho Proyecto Textil. Para mayor ilustración adjuntamos como Anexo el documento que contiene sus características del aviso publicitario respectivo.

2.2.8.5.6. ASPECTOS COMERCIALES: LUGAR DE VENTA DE PRODUCTOS

Evert Jan Vissert y José I. Távara, en su investigación citada³³¹ hacia 1993, concluyeron que “la evidencia recogida indica que las ventas mensuales por trabajador durante 1993 fueron significativamente superiores en las empresas de Gamarra en relación a aquellas localizadas en otros distritos.

Se explica por tres posibilidades: 1) su productividad es relativamente elevada; 2) la jornada de trabajo es de mayor duración; y/o 3) las empresas recurren más intensiva o extensivamente a la subcontratación.

La especialización vendría a constituir una primera vía para elevar la productividad. De hecho, según los resultados de la encuesta, el 65% de las empresas localizadas en Gamarra, reportaron estar especializadas en una línea determinada. Este resultado sugiere que las empresas más pequeñas de esta concentración enfrentan mejores condiciones para afinar la división del trabajo.

Una segunda vía para elevar la productividad por trabajador es la experiencia. Las buenas conexiones de los empresarios de Gamarra con los mercados regionales del interior del país y de las zonas fronterizas, pueden jugar un rol decisivo al facilitar la especialización en productos al interior de la concentración. La reputación de Gamarra descansa precisamente en los bajos precios de las confecciones comercializadas en esta zona.

Las microempresas de Gamarra aprovechan la mayor disponibilidad de insumos y la

³³⁰ Revista Gama News, Año II, N° 21, octubre 1999, pág. 17.

³³¹ Jan Vissert, Evert y Távara, José I. Ob. citada, pág. 42 a 67.

posibilidad de reducir costos de transporte y pérdidas de tiempo, logrando mayor flexibilidad en sus operaciones. También se benefician de los efectos en el aprendizaje generados por la propia concentración.

Por último, la evidencia generada por la encuesta arroja un valor promedio de ventas por empresas bastante mayor al estimado por otros investigadores. En efecto, las ventas anuales en Gamarra ascienden aproximadamente a \$ 135 mil por empresas, una cifra muy por encima de los \$ 48 mil por año reportados por Ponce para el caso de las "tiendas-tallermicro" (1 a 5 trabajadores), y también mayor que los \$ 78 mil anuales estimados para las empresas pequeñas (de 11 a 49 trabajadores). Es probable que las empresas observadas por Ponce tengan un tamaño promedio menor al de las empresas consideradas en nuestra muestra.

Nuestros resultados también revelan que las empresas de Gamarra están mejor preparadas para abastecer los mercados más exigentes de la capital, por ejemplo vía boutiques.

Además revela que las empresas de las zonas residenciales dependen relativamente más del mercado limeño, mientras que aquellas de Gamarra, de La Victoria y de los distritos de bajos ingresos colocan aproximadamente una tercera parte de su producción fuera de Lima. Este resultado probablemente se explica por la segmentación de los mercados en términos de calidad de las prendas producidas."

En lo referente a la rentabilidad, el citado estudio de Alfredo Coronel Zegarra ³³² afirma: "En cuanto a la Rentabilidad se considera de baja rentabilidad unitaria, sólo es posible medirla por períodos determinados ya que es la rotación la que explica utilidades.

Y, la Rotación es alta, permite cubrir costos y obtener ganancias por la cantidad de vueltas que se dan."

2.2.8.5.7.MERCADO: DEMANDA INTERNA

La contracción del mercado interno y la apertura del mercado de ingreso de productos importados han causado que los niveles de actividad de las Pymes se reduzcan, lo denunciaban representantes de este sector desde 1991 (³³³).

La aguda recesión económica, ha motivado la continua emigración de pobladores peruanos integrantes de la población económica activa, así según los documentos de la Dirección Nacional de Migraciones del Ministerio del Interior a noviembre de 1998, en un período comprendido de 1995 a 1998 (³³⁴) en cada año salieron del País más de 500, 000 personas; y en 1998 declararon ser profesionales (121, 098), empleados (79, 663), Técnicos (13, 902) y obreros (17, 900), tenemos que son el 41.1% de turistas y el 43.2 % tenían la edad fundamental de la fuerza de trabajo.

³³² Gestión, Pequeña Empresa; domingo 9 de octubre de 1994; ob. citada, pág. 18.

³³³ El Peruano Sección Económica, Martes 24 de Setiembre de 1991, PÁG. B-13

³³⁴ La República, Informe Especial, Sábado 7 de Agosto de 1999, Pág. 16-17

En 1997 el Premier Alberto Pandolfi declaró que el gobierno eliminará la garantía de 5% sobre el monto ofertado en adquisiciones del estado para que participen las Pymes, como mecanismo de formación de dicho sector, que en la rama de confecciones tuvo en 1996 una caída de 20% en las ventas, según el Presidente del Comité de la Industria de la confección de la SNI (³³⁵) dicho gremio además en 1997 para afrontar los efectos del niño, ante la pérdida de 450 millones de dólares, solicitaron flexibilidad tributaria, liberalización de aranceles por ingreso de bienes de capital y establecimiento de cuotas de importación de tejidos y confecciones (³³⁶) y en 1998, también de registraron caídas de la producciones de helados, tejidos y acabados. (³³⁷)

En 1999, el Director del Diario Síntesis, Luis Gonzales Del Valle Napurí, escribió en su editorial. "... estamos viviendo una caída de la demanda interna que ya tiene 4 trimestres recurrentes, y que esté bajando – según los datos de la recaudación tributaria –en 10% anual, respecto al mismo mes del año anterior... ", de la misma opinión es Emilio Navarro, Presidente de la SNI, que en "el primer semestre la producción manufacturera cayó en 10.1 % "(³³⁸)

De otro lado Ricardo Márquez, ante las críticas de líderes empresariales de falta de Transparencia en el proceso de compras estatales, anunció que el gobierno publicará en Internet dichas compras para su transparencia (³³⁹). Asimismo, el Grupo Apoyo anunció que la demanda interna crecía en 3.2% este año" (³⁴⁰)

De otro lado, en julio de 1999, se anuncia que la República Popular China, invertirá US \$ 60 millones en instalación de Planta Textil en el Centro de Transformación, Industrialización, comercialización y servicios de Paita (Ceticos-Paita), como ganadora de la subasta Publica 001-99, por medio de la empresa Tahe Perú GrupoTextil S.A. (³⁴¹). Diversos analistas económicos, en noviembre de 1999, señalan que la preponderancia del panorama electoral se postergan las expectativas de reactivación de la demanda interna (³⁴²); y la inversión pública de US \$ 566 millones anunciado por el Ministro de Economía para 1999, para obras de recuperación post niño, no hecho sentir su impacto reactivador según especialistas (³⁴³) y ante la continuación de la crisis económica, el investigador Francisco Verdera sostiene que el gobierno sólo genera empleos temporales

³³⁵ Lunes 18 de Noviembre de 1998, pág. 40

³³⁶ El Peruano, Economía, Jueves 14 de Agosto de 1997 Pág. B-3

³³⁷ Gestión Montes 6 de Setiembre de 1996 Pág.

³³⁸ La República, Sábado 14 de Agosto de 1999, Pág. 16

³³⁹ La República, Sábado 14 de Agosto de 1999, Pág.16

³⁴⁰ Gestión, Domingo 7 de Noviembre de 1999, Pág. 27-28

³⁴¹ El Peruano, viernes 16 de Julio de 1999, pág. 5

³⁴² Gestión, domingo 7 de Noviembre de 1999, Pág. 27-28

vía Foncodes (³⁴⁴).

Sin embargo, ligeros aumentos de la demanda, ha permitido el relanzamiento de los Centros Comerciales, donde los tradicionales camino Real y Arenales de los años 80 han cedido su lugar a Jockey Plaza, San Miguel y Larcomar, donde los empresarios de Gamarra están buscando sus metas de ventas internas (³⁴⁵), por sus limitaciones para exportar sus productos, situación contraria de las grandes Empresas Textiles Nacionales, quienes buscan su funcionamiento en los mercados externos ante la menor demanda local, como es el caso de Universal Textil que anuncia una inversión de US \$ 12 millones de dólares para consolidar su presencia con sus clientes en Estados Unidos, según su Gerente General George Schofield Bonello (³⁴⁶), ante las características de consumo de los segmentos C y D que constituyen el 40% de la población (³⁴⁷).

El Sector Comercio, según estimaciones de consultores macroconsult y relaximixe, también mostraba una caída de 1.7% para el año 1999, que mostraba a la Confederación Nacional de Comerciantes (CONACO) solicita al gobierno una ley general de admistia tributaria como ahorro efectivo”(³⁴⁸).

Finalmente, Jose Marthans, Jefe del Departamento de Economía de la Universidad del Pacífico, sostiene que “de nada sirve la reestructuración de pasivos financieros a favor del sector productivo comunal, la capitalización de la reestructuración patrimonial, si no se soluciona la contracción de la demanda interna, y sugiere una reducción gradual y ordenada de la tasa de encaje, una mejora en la remuneración de encaje y una redefinición de la política de provisiones, continuar con la reforma del Estado, la inversión pública sin derroche con financiamiento de los recursos de privatización y una emisión de bonos soberanos que no provoque más alzas de las tasas de interés..” (³⁴⁹).

2.2.8.5.8. EXPORTACION, CONSORCIO, REDES DE NEGOCIOS Y PARTICIPACION EN FERIAS

En el Primer Forum de la Micro y Pequeña Empresa (IFOPYME Gamarra 95) organizado por los Consorcios de Exportación, se manifestó que “el 85% de las ropas que se comercializa desde hace 20 años, en nuestras fronteras con etiquetas sofisticadas, son en realidad “made in Gamarra.” ³⁵⁰ Dicha situación, corroborada en 1997, por Rocío

³⁴³ Gestión Suplemento Portafolio Empresarial, 17 de Setiembre de 1999, pág. 12-13

³⁴⁴ Gestión, Portafolio Empresarial año 1, N° 25, 30 Octubre 1999, Pág. 16

³⁴⁵ Gestión, Portafolio Empresaria año 1, N° 16, 28 de Agosto de 1999, pág. 12 y 13

³⁴⁶ Gestión, Portafolio Empresarial, semana del 15 al 21 de Agosto de 1999, pág. 14.

³⁴⁷ Gestión, Portafolio Empresarial, Año 1 N° 17, 4 de Setiembre de 1999, Pág. 10 y 11

³⁴⁸ Gestión, Portafolio Empresarial, 2 de octubre de 1999, Pág. 16

³⁴⁹ La República, sábado 7 de agosto de 1999, Pág. 13

Ramos García ³⁵¹ quien afirma que en Ecuador, Colombia y Bolivia se pueden encontrar prendas de Gamarra, que son adquiridas por intermediarios extranjeros en las fronteras de Aguas Verdes y Desaguadero.

En 1994 se constituyó la Sociedad de Consorcios de Gamarra que reunía empresarios especializados en polos, camisas, pantalones, buzos, casacas, jeans y corbatas, para producir y competir en el mercado exterior ³⁵² como son Brasil, Venezuela y Rusia.

En el mismo año, el Consorcio de Confecciones GAPOOL, exportaron el 30-12-94, 16, 000 polos para la importadora norteamericana Beevas por US\$ 30, 000 dólares, habiendo pasado el control de calidad; luego se entregó otros 10, 000 polos en enero de 1995; luego un tercer pedido de bibidís; y su representante Juan Condori, obtuvo de su misma cliente la venta de un millón de prendas por un monto de US\$ 3 millones. ³⁵³

En 1995, la Sociedad de Consorcios, el Banco Latino, Adex, SIN, ONGs, etc. Organizaron la Rueda Internacional de Negocios: Gamarra 1995, los días 19 y 20 de octubre; donde fomentaron el encuentro de diferentes agentes económicos, directamente, en poco tiempo, en forma dirigida, y a muy bajo costo. ³⁵⁴

En 1996, la referida Sociedad de Consorcios, a través de su Presidente Beltrán Suárez Loza, informó "la implementación en Gamarra de un centro de producción bajo el régimen 807 (Maquila) para ofrecer servicios completos de confección, como "contact manufacturer" de marcas extranjeras de prestigio." ³⁵⁵

Prompex en 1996, planteó mediante el Programa de Promoción de Exportaciones para Gamarra (PROPEX Gamarra), que le permitió acceso a capacitación, créditos y mercado. ³⁵⁶

El desfile "Made in Gamarra" del día 26 de noviembre de 1996, permitió que al finalizar dicho evento en el local del Desfile, se produjera una importante Rueda de Negocios. ³⁵⁷

Al final del mismo año, el gerente de Prompex, Antonio Castillo, anunció que dicha

³⁵⁰ Expreso, Lunes 20 de marzo de 1995, pág. A-29.

³⁵¹ Revista Gamarra, Año 4, Ed. N° 43, Mayo, 1997, págs. 6 y 7.

³⁵² Revista Éxito, Año 2, N° 24, Octubre 1994, págs. 33 a 35.

³⁵³ Expreso, lunes 9 de enero de 1995, pág. A-24 y A-25; Diario El Comercio, domingo 26 de febrero de 1995, pág. E, Sección Economía y Negocios.

³⁵⁴ Expreso, lunes 12 de junio de 1995.

³⁵⁵ Pyme, miércoles 17 de enero de 1996, pág. 9.

³⁵⁶ Pyme, Semana del 2 al 9 de diciembre de 1996, pág. 8.

³⁵⁷ Pyme, Semana del 2 al 9 de diciembre de 1996, pág. 9.

entidad destinaría US\$ 30 millones de dólares al programa de exportaciones de Gamarra, solicitando a los gremios de Gamarra presenten una lista de diez empresas con capacidad de exportar, cuya calificación estaría a cargo de un Comité Especializado de Prompex.³⁵⁸

En marzo de 1997, Prompex anunció la “selección de 20 confeccionistas que después de un proceso de capacitación, empezaron a exportar a partir del mes de julio, siendo los siguientes:³⁵⁹

- Asociación de Industriales de Gamarra (AIG): 1. Luis Morales
- Asociación de Confeccionistas en Consorcio de Gamarra (ACCOGAMA): 2. Luis Moya Llerena; 3. Víctor Anampa
- Sociedad de Consorcios de Exportación de Gamarra (SCG): 4. Oscar Támara; 5. Suñé Sarmiento; 6. Félix Quicaño; 7. Pablo Pari; 8. Raúl del Río; 9. Teobaldo León; 10. Juan Suárez; 11. Plinio Rojas; 12. Roberto Hinostroza.
- Asociación de Pequeños Empresarios de Gamarra (APEGA): 13. Alicia Cuellar; 14. Freddy Loayza; 15. Estilita. Fabian; 16. Manuel Salazar; 17. Vilma Torres.
- Asociación Peruana de Industriales Confeccionistas (APIC): 18. Mary Baa; 19. Mario Pereyra; 20. Mirna Pérez.

También en Ferias de 1997, Prompex, impulsó la participación de los Gamarrinos en la Zona Franca Comercial e Industrial El Alto, de la Paz, Bolivia³⁶⁰ así como en Chile.³⁶¹

En agosto de 1999, Prompex otorga un reconocimiento público al pequeño empresario Freddy Loayza, miembro de APEGA por sus méritos como exportador y expositor.³⁶²

El 4 de noviembre de 1999, se efectuó la Rueda de Negocios con compradores institucionales del Estado y Empresas proveedoras Nacionales, organizado por Prompyme y Prompex, invitándose a los confeccionistas de Gamarra que asistieran al I Congrso en el Hotel Sheraton. Para ilustración adjuntamos como Anexo la referida invitación con su fecha de inscripción.

De la Encuesta aplicada por el autor de la presente Tesis en lo referente al nivel de instrucción de los empresarios encuestados, el 7.91% manifestaron tener estudios en Primaria; el 71.11% tener estudios en Secundaria; de nivel Técnico el 2.22%; y con estudios Superiores el 19.26%; y a la pregunta si han tenido cursos de capacitación

³⁵⁸ Pyme, Semana del 09 al 15 de diciembre de 1996, pág. 8.

³⁵⁹ Revista “Only Cotton” Perú, abril 1997, N° 6, pág. 14-15.

³⁶⁰ Revista Gama Textil, Año 1, N° 6, 1997, pág. 10.

³⁶¹ Revista Gama New, Año II, N° 21, octubre 1999, pág. 12.

³⁶² Boletín APEGA, Ed. Agosto de 1999, pág. 2.

dentro del área técnica, respondieron que sí el 14.29% y que no el 85.71% y dentro del área de Administración y Gestión, respondieron que sí el 9.26% y que no el 90.74% y todo esto se relaciona con la pregunta si han tenido acceso al mercado exterior con sus productos, respondieron que sí el 1.56% y que no el 98.44%; y a la pregunta de si contaban con mecanismos de acceso a la exportación respondieron que sí el 1.33% y que no el 98.67%, todo lo cual evidencia el nivel doméstico de economía de sobrevivencia en que se encontraba la mayoría.

2.2.8.6. EL ROL DE LAS ASOCIACIONES Y GREMIOS EMPRESARIALES CON LA MICROEMPRESA TEXTIL DE GAMARRA

En 1980, se fundó el 10-10-1980 la Asociación Peruana de Industriales Confeccionistas (APIC), asociación civil del sector textil, que tiene por principios la Promoción y Fomento de la Micro y Pequeña Industria del país, entre sus logros están las ferias escolares en la Plaza Manco Capac de La Victoria; los Programas Sociales Programa del Millón de Buzos del Gobierno Central, en los Consorcios de Exportación en el Programa de Maquila de 2 millones de prendas para el mercado de EE.UU., y en el proyecto "Mejoramiento de la Competitividad de la Pequeña Empresa en el Perú" en 1994, en unión de Confecamaras, APEMEFAC, PEMTEC, IPAE y UNITEC³⁶³

En 1991, un grupo de empresarios de Gamarra fundó la Asociación de Comerciantes Textiles del Perú (ACOTEX), para defender los derechos de productores y comerciantes de la zona, y según su Presidente Juan Olazabal, hacia 1994, tenía 1800 miembros de Gamarra y en Lima eran 2, 800. Ha efectuado diversas coordinaciones con gremios de Pymes de distritos diversos de Lima, optando por la formalización de los ambulantes.³⁶⁴

Hasta el mes de setiembre de 1995, los representantes de las Centrales Empresariales Unificadas de los Conos de Lima y Callao (CEUS), consideraban ser parte de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas del Perú (CONFIEP), mediante 2 directores integrantes del Comité Pymes de dicho gremio mayor³⁶⁵, impulsando los consorcios para la subcontratación con las grandes empresas.

Los representantes de las Pymes, a efectos de su participación en el Congreso Nacional de Pymes de los días 26 y 27 de octubre de 1995 en el local del Senati de Lima, se habían planteado la cuestión de formar su propia Confederación de pymes o de designar a 3 representantes ante la CONFIEP.³⁶⁶ Así, con la presencia de 600 delegados de Pymes a nivel nacional, decidieron en dicho Primer Congreso, constituir la Confederación Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), siendo elegido

³⁶³ Revista Éxito, Año 2, N° 20, junio de 1994, pág. 40.

³⁶⁴ Revista Éxito, Año 3, N° 26, pág. 35.

³⁶⁵ Expreso, lunes 22 de mayo de 1999, pág. A-33; El Comercio, sección Economía y Negocios, martes 16 de mayo de 1995, pág. E; Expreso, lunes 7 de agosto de 1995, pág. A-25.

³⁶⁶ Pyme, viernes 1° de setiembre de 1995, pág. 7; Expreso, lunes 25 de setiembre de 1999, pág. A-23; Expreso, lunes 2 de octubre de 1995, pág. A-23.

su Primer Presidente el señor Mario Cárdenas³⁶⁷ el cual según Jorge A. Bernedo sería el “Organismo para articular sus acciones con la mediana y gran empresa y encontrar canales de diálogo con las autoridades públicas.”³⁶⁸

En febrero de 1996 en el Campus de IPAE, se realizó la Primera Conferencia Anual de Empresarios de la Micro y Pequeña Empresa titulado “Generación de una Sociedad Empresarial para el Crecimiento Sostenido” I (CADEMYPE)³⁶⁹, que tuvo como temas: El Rol de la Educación, el Financiamiento y el Rol del Gobierno y Marco Legal respectivo, y en este último tema se planteó que el Registro Unificado del MITINCI ya había sido superado, pues el RUC de la SUNAT poseía la misma información en todas las entidades estatales.

El 25 y 26 de febrero de 1997, se efectuó la Segunda Conferencia CADEMYPE donde se sugieren las propuestas:

- Cambios en la política económica del país: reorientar la política económica actual por otra que enfrente la recesión y la depresión del mercado interno. Fortaleciendo la industria a nivel nacional y regional.

- Promover una cultura empresarial nacional: Rescatar valores de nuestra cultura autóctona.

- Modificar el sistema legal: Formulando una nueva ley de promoción de las MYPES que reconozca la alta flexibilidad de estas unidades económicas, simplificando las exigencias administrativas y tributarias.

- Levantar una verdadera política de promoción: Se debe orientar recursos económicos y técnicos y articulando los diversos programas de promoción del estado, vinculándolas a los esfuerzos del sector privado e inter-relacionándola con otras experiencias internacionales.

- Desarrollar articulaciones empresariales: sectorial y territorial.

En Gamarra se han constituido los siguientes Gremios:

- La Asociación de Industriales de Gamarra (AIG)

- La Asociación de Confeccionistas en Consorcio de Gamarra (ACCOGAMA)

- La Asociación de Pequeños Empresarios de Gamarra (APEGA).

Y para efectos de fomentar la exportación la Sociedad de Consorcios de Exportación de Gamarra (SCG).

El 26 y 27 de octubre de 1998, se realizó el II Congreso Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, como tema: “Plan Estratégico de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa” que comprende las siguientes etapas:

1. Conformación del Equipo Técnico, que recopile la información estadística de las

³⁶⁷ Revista Éxito, Año 3, Nº 33, marzo de 1996, págs. 20 al 26.

³⁶⁸ Gestión, miércoles 1 de noviembre de 1995, pág. 25.

³⁶⁹ IPAE, I CADEMYPE, Feb. 27 y 28 de 1996; pág. 3-258.

diferentes fuentes de vivienda de los empresarios.

2. Determinación y Análisis de Ventajas Competitivas Departamentales por Sectores.

3. Presentación del Plan Estratégico. Comprende dos fases. En la primera fase se procesará toda la información recabada de los Talleres Departamentales. La segunda fase comprende la presentación de los Planes Estratégicos resultantes de cada uno.

4. Aprobación del Plan Estratégico.

Finalmente, los representantes de los Gremios Pymes de Gamarra han emplazado por vía notarial de fecha 09-03-99 al señor Juan Infante Alosilla, Director de la Revista "Gamarra", a fin de que se abstenga de irrogarse su representación sin que lo hayan elegido ningún gremio de Gamarra-, lo cual ilustramos con su copia respectiva que adjuntamos en los Anexos del presente Informe, que evidencia los roces entre el citado Director de un medio escrito al pretender como comunicador confundir su misión periodística con la de ser un empresario Pyme de Gamarra.

2.2.8.7. GAMARRA: DESARROLLO Y LÍMITES

En cuanto a la situación de Gamarra, su proceso de desarrollo y límites, Ramón Ponce sostiene ³⁷⁰ que según estudios de Monitor Company en 1995 las "Confecciones y Textiles promedio más alto de exportaciones manufacturero, 52% sobre producción total, 265 grandes y medianas empresas, 10 empresas más grandes exportan el 90% de su producción. Existe espacio para transferencia tecnológica en el Perú.

La ruta al cluster competitivo, requiere políticas de gobierno, marco de la competencia y servicios básicos. Pequeña y microempresa, alta tecnología, asociación y productividad con mediana y gran empresa.

En un contexto de pacificación, estabilidad se produce un boom: Incremento e inversión en establecimientos. Industrias auxiliares y conexas. Mejoran servicios. Retraso en factores básicos y avanzados se hace evidente: Infraestructura urbana y gobierno límite principal. Avenida Aviación traba que parte la ciudad, impide desarrollo del mercado y la competitividad.

Asimismo el Gobierno urbano y servicios públicos casi ausente. Potencialidad urbana, alta densidad.

Factores avanzados, gestión empresarial embrionaria, baja productividad, escaso desarrollo de productos, dificultad para reciclarse y establecer transferencia tecnológica con medianas y grandes empresas.

Surgiendo la necesidad de la promoción de centro de servicios y desarrollo de clusters.

En cuanto al grado de competitividad, tiene las siguientes características:

· Existe rivalidad y aguda competencia, punto a favor, no existe estrategia definida y

³⁷⁰ Ponce Ramón. "Inversiones, Competitividad y Acciones de buen Gobierno", apuntes expuestos el día 26-03-99 en la Casa de España, Lima.

asociativismo competitivo es muy débil. La estructura de la oferta no es fuerte en espacios interdependientes, escalas empresariales diferentes.

- Se aprecia que la calidad de la demanda interior se ha fortalecido con la competencia internacional, pero los cambios en la infraestructura la favorecería mucho.
- El desarrollo de conglomerados requiere impulso a la transferencia tecnológica. Cluster, industrias auxiliares y conexas. Sello de calidad, subcontrata, consorcios, franquicias.
- Los límites en los factores de producción: Grave problema de infraestructura urbana y seguridad. Déficit de provisión de factores avanzados en recursos humanos, con acento en gestión. Ausencia de capital de riesgo coinversión. Calificación de empresas.

2.2.9 MICROEMPRESA Y DESARROLLO

2.2.9.1. LA PROBLEMÁTICA DEL DESARROLLO INDUSTRIAL EN EL PERU

Sobre un diagnóstico sumario del tipo de desarrollo industrial verificado en nuestro país, Jaime Caller y Rosario Chuecas, han concluido que³⁷¹ “en las cuatro últimas décadas, la aplicación sistemática de políticas de concepción estratégica de desarrollo “desde adentro”, orientada a la sustitución de importaciones de bienes industriales, trajo como consecuencias:

1. El estancamiento del agro, el empobrecimiento del campesinado, importación de alimentos, y bienes de consumo para estratos de medios y altos ingresos.
2. Reforzó la dependencia del exterior, generando una estructura productiva desarticulada, incrementando y reforzando la dependencia de insumos, bienes de capital y tecnología del exterior.
3. No logró niveles de productividad, competitividad y eficiencia que limitó su oferta exportadora.
4. La escasa capacidad de exportación sumada a su alta dependencia de importaciones, generó altos déficits externos, que obligaron a recesionar el aparato productivo para recuperar el “equilibrio externo”.
5. La sobreprotección a las ganancias de actividades industriales de modo indiscriminado y permanente, pero con estructuras de producción ineficientes; y descuidos en los mejoramientos de procesos, tecnologías propias, calidad, explican la necesidad de otorgar subsidios para la exportación de sus manufacturas y con efectos negativos en los precios en el mercado interno así como el deterioro de la calidad de los empleos.
6. La no ampliación del mercado interno, y los límites de exportación explica la

³⁷¹ Caller, Jaime; y Chuecas, Rosario. “Estrategia de Desarrollo Industrial: Algunas reflexiones”, en Diagnóstico y Debate N° 42, Ed. Fund. Friedrich Ebert, Lima, 1989, págs. 5-163.

tendencia de la desaceleración del crecimiento industrial desde 1975; la retracción de la inversión privada y la fuga cuantiosa de capitales del país.

7. Políticas arancelarias incongruentes o de exoneración y políticas cambiarias que favorecieron importaciones de bienes de capital para actividades ineficientes y favorecimiento a grupos de poder, generándose estructuras oligopólicas.

Con respecto a Propuestas de Desarrollo Industrial, debemos considerar las “Bases para la Formulación de un Plan de Desarrollo Industrial en el Perú”, publicado en 1985³⁷² que fue elaborado por un equipo de especialistas por un Convenio entre el MICTI y la CAF, de cuyas conclusiones más relevantes anotamos:

1. El Desarrollo industrial, dentro de un proceso autónomo, que permita a la actividad industrial de modo significativo la generación de empleo, aporte neto y ahorro de divisas, y satisfacción de necesidades básicas de la población.

2. Basado en la plena utilización del mercado interno y como un complemento en la concurrencia de los mercados internacionales.

3. Requiere capacidad de reacción en el mercado internacional ante medidas proteccionistas.

4. Requiere un largo proceso de capitalización, innovación tecnológica y desarrollo gerencial.

5. A largo plazo, deberá recuperarse en el proceso de diversificación y crecimiento las industrias de bienes de capital.

6. Identificadas las necesidades fundamentales de las mayorías deben utilizarse la capacidad instalada para la producción masiva en el mediano plazo.

7. Debe reorientar el proceso de sustitución de importaciones con el propósito de generar y economizar divisas a partir de un grado mayor de integración nacional de los bienes finales, con niveles de eficiencia y productividad para el mercado interno y externo; provocando un nivel de crecimiento no menor del 5% anual para su participación en el Producto Bruto Interno.

8. Conforme a la Constitución Política de 1978 se instituyó la Regionalización y la descentralización para superar la concentración económica de Lima-Callao.

9. La innovación tecnológica y administrativa debe ser impulsada sin dependencias externas y en coordinación con Centros académicos nacionales.

10. La meta de exportaciones debe ser con la diversificación de los productos de 2,000 millones de dólares;

11. Ante el desarrollo de la tecnología de punta, microeléctricas y robótica, deberán la competitividad a nivel empresarial con el marco institucional adecuado.

12. Debe procurarse un balance adecuado entre el empleo, desarrollo tecnológico y política de capitalización de las empresas.

³⁷² Convenio MICTI/CAF: “Bases para la formulación de un Plan de Desarrollo Industrial en el Perú”; Resumen y Conclusiones; Ed. Augusto Llosa T., Lima, 1995.

13. Deben utilizarse políticas de uso racional de recursos naturales, así como de conservación de energía.

14. A largo plazo, debe priorizarse la exportación de productos no tradicionales.

15. La inversión extranjera, en el mediano plazo, debe ser un factor de complemento del ahorro interno.

16. El Estado conforme el Art. 111^o de la Constitución de 1979, formula la política de desarrollo industrial de modo coherente con otras políticas económicas, mediante una planificación concertada con todos los agentes intervinientes, debiendo modificar los criterios cualitativos de su participación.

Con respecto a una evaluación de los modelos económicos aplicados de 1968 a 1978, Daniel M. Schydlosky y Juan Julio Wicht.³⁷³ sostienen que el modelo estructuralista-cepaliano aplicado hasta 1975, y el modelo monetarista, aplicado desde 1976, resultan incompletos e inapropiados, por cuanto los primeros con la sustitución de importaciones, tasas de cambio fijas, control de precios e incremento del gasto público con aspectos sociales y políticos, con frecuente negligencia económica abriendo todas las brechas, y los segundos que al pretender corregir la inflación y los déficits externo y fiscal con fuerte reducción de la demanda, devaluaciones, restricción del crédito, eliminación de subsidios, incurren en negligencia de lo social y político.

Sostienen estos autores que ante el incremento de la fuerza laboral en nuestro país, debe considerarse una nueva estrategia con “una orientación hacia adentro”, con énfasis al desarrollo del interior del país, con aumento de la capacidad del capital y la utilización real de esa capacidad instalada, procurando la diversificación de las exportaciones no tradicionales.

Esta propuesta es criticada por el economista y profesor de la Universidad Católica, Javier Iguíñez E.³⁷⁴ que las califica de “inconveniente e inviable para el país; donde es inconveniente porque existen países con legislación laboral más atrasada y menores salarios que nuestro país, y para competir con menores costos implicaría sostener condiciones laborales inestables e insatisfactorias; el utilizar el núcleo más “moderno” de la economía, aumentaría la heterogeneidad productiva y por ende su produciría las consecuencias de su sub-desarrollo y pobreza de la regiones interiores del país; se reforzaría los desequilibrios con la concentración. económica de Lima-Callao y su inviabilidad porque la industria peruana no tiene eficiencia tecnológica y administrativa a su nivel internacional; y la pequeña y mediana industria como proveedores no se expande antes, y los insumos, energía y materias primas son escasos y caros”.

Durante los años 90, según Carlos Aguirre y Roland Forgues.³⁷⁵ “una sería de

³⁷³ Shidlosky, Daniel M.; y, Wicht, Juan J. “Autonomía de un Fracaso Económico”, Perú 1968-1978, Ed. Centro de Investigación-Universidad del Pacífico, octubre, 1975, Lima, págs. 118 a 126.

³⁷⁴ .Iguíñez E., Javier. “Sistema Económico y Estrategia de Desarrollo Peruano”, Ed. Tarea, Lima, 1981, págs. 122 a 132.

³⁷⁵ Aguirre, Carlos; y, Forgues R., Roland. “Ciencia, Tecnología e Innovación”, Ed. Universidad Andina Simón Bolívar, Sucre, Bolivia 1994, pág. 1 a 63.

cambios, motorizado por la llamada revolución del conocimiento, como la organización de la economía internacional a partir de las fuerzas del mercado, sin que exista en este momento otras alternativas sistemática, emergiendo la interdependencia, globalización y especialización de los mercados. La producción se caracteriza por la flexibilidad, y adaptabilidad en relación al tamaño y características de las unidades productivas. Se considera al factor humano, su creatividad, iniciativa como nuevo eje estratégico. Se ha formentado el uso racional de los recursos naturales y la conservación del medio ambiente, configurándose el concepto de “desarrollo sostenible”. Se superan las barreras e impulsan privatizaciones.

La actividad industrial se ha visto reforzada por el auge de la pequeña y mediana industria, tanto como productora de bienes y servicios así como de nuevos conocimientos tecnológicos y su articulación orgánica con empresas mundiales y de servicios de alcance regional y mundial.

Se ha impulsado por parte de los países desarrollados la política de investigación y desarrollo (I&D) que les ha permitido una hegemonía en las ramas de biogenética, electrónica y comunicaciones, revolución de materiales que inciden en la sustitución gradual de las materias primas o recursos naturales exportados por los países en vía de desarrollo que significarán impactos negativos para sus economías.

John Naisbett ³⁷⁶ enfatiza dichos cambios en la concierne a la organización empresarial, los círculos de calidad, la utilización de las nuevas tecnologías (biotecnología, robótica, comunicaciones, etc.) y sus efectos en la sociedad contemporánea.

En este contexto mundial, la economía peruana en el período 1990-1998, a pesar del programa de estabilización y los avances de las reformas estructurales, el régimen del Ing. Fujimori se ha conseguido lograr un crecimiento sostenido relativo aunque no haya podido reducir la pobreza.

Según la Sociedad Nacional de Industrias ³⁷⁷, debe evaluarse la situación macroeconómica en base a tendencias a largo plazo y la coyuntura actual:

“Tendencias a Largo Plazo 1990-1998:

Se observan cuatro problemas principales:

a. Déficit Estructural de la Balanza Comercial y en Cuenta Corriente. El déficit comercian y en cuenta corriente es creciente en nuestra economía llegando a niveles de riesgo en relación del PBI. La brecha comercial se amplía a partir de 1994 como consecuencia del mayor crecimiento de las importaciones respecto a las exportaciones; sobre todo las importaciones de bienes de capital y los bienes de consumo, esta evolución ha determinado que a partir de 1992 el déficit de cuenta corriente no sea inferior del 5% del PBI.

³⁷⁶ Naisbett, John. “Diez Nuevas Tendencias”, en “El Desafío de los años 90” en los libros de Fundesco, Ed. Adolfo Castilla y otros, Madrid, 1985, págs. 25 a 62.

³⁷⁷ Revista Institucional de la Sociedad Nacional de Industria, Oct./Nov. 1998; “La Industria Peruana”, pág. 27 y sgtes.

b. Insuficiente generación de empleo, bajos ingresos reales. La generación de empleos se ve limitado por las restricciones al desarrollo de la inversión y la creciente oferta de mano de obra; la inversión proveniente del extranjero se ha ubicado en sectores poco dinámicos; de las empresas ha determinado el uso de tecnologías, lo cual ha agudizado la situación del empleo.

Cada año ingresan al mercado laboral 400, 000 personas muchos de los cuales son desempleados o subempleados; sólo el 12.4% de la PEA tiene ingresos adecuados.

Esta situación podría ser revertida si la inversión se orienta a los sectores más intensivos en mano de obra, como podrá ser la agricultura y la industria.

c. Alto vulnerabilidad de la economía nacional a factores exógenos. Existe una tendencia en nuestro modelo económico y es que lo que se exporta son en su mayoría bienes primarios sino una alta dependencia de los mercados internacionales, los cuales afectan nuestros ingresos por exportación.

Los niveles de intercambio se han visto afectados por la globalización de los mercados financieros y sus crisis recurrentes: crisis de México, crisis de Rusia, crisis Asiática.

d. Pérdida sostenida de competitividad de la producción nacional. El atraso cambiario significativo; los sobrecostos laborales y tributarios, la falta de crédito a plazo y la falta de programas de promoción a la innovación tecnológica. En el caso de sobrecostos laborales existen dos que pueden resolver lo más pronto posible: el Impuesto Extraordinario de Solidaridad (ex FONAVI) y el pago de 14 aportes a ESSALUD (exIPSS); en el caso de los sobrecostos tributarios, se encuentra el Impuesto Extraordinario a los Activos Netos, el ISC y las elevadas tasas del Impuesto a la Renta y del IGV.

LA SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA, se expresa en las causas del desequilibrio macroeconómico se destacan la falta adecuada del manejo del gasto del Estado, la cual tiene como resultado una subutilización de la capacidad de inversión de nuestra economía.

La ineficiente utilización de nuestro potencial para generar inversión está relacionado con la exclusión de la industria y de la exportación de los objetivos gubernamentales de desarrollo.

En los últimos tres trimestres de 1998 la industria manufacturera tuvo una evolución desfavorable y en el cuatro trimestre presenta una caída de 11.1%.

El sector Textil-Confecciones, es la más importante fuente de empleo de la industria, toda vez que da empleo directo a un promedio de 525, 000 personas.

Debemos recordar que estos sectores fueron afectados por el fenómeno del Niño y la crisis Asiática.

LA MANUFACTURERA PERUANA EN 1999.

Desde 1992 hasta 1997, en que el modelo aplicado a la economía nacional generó tasas de crecimiento positivas del Producto Bruto Interno, los planteamientos neoliberales basados en el estímulo de la oferta, crecimiento del ahorro y de la inversión, fueron aplaudidos; sin considerar que uno de los pilotes en que se sustentó fue la abundancia

relativa de liquidez en moneda extranjera, abundancia que a la fecha, y desde setiembre de 1997, ha desaparecido como consecuencia de problemas económicos mundiales.

Actualmente se ha producido un shock externo en que los bancos internacionales no tienen mayor interés en arriesgar préstamos a los bancos y empresas de los países emergentes. Estos bancos peruanos ya no cuentan con esa fuente de ahorro externo para prestar a las empresas nacionales. Por otro lado, la recesión de la economía del país, con desempleo y bajos salarios, no ofrece el mercado necesario para que las empresas manufactureras cubran sus costos.

Actualmente se estima que la deuda tributaria del sector industria asciende a US\$ 4, 000 millones aproximadamente, lo cual se suma a la deuda con los bancos con el seguro social y con las AFPs, entre las causas recientes que empeoran la delicada situación de la industria manufacturera se pueden mencionar las siguientes:

1. La inversión realizada por diversas industrias que ingresaron a procesos de reingeniería para lo cual ha adquirido maquinaria y equipo de tecnología de punta, única forma de hacer frente a un mercado cada vez más competitivo, más aún desde que la economía se liberalizó permitiendo el ingreso indiscriminado de productos importados.

2. La recesión de la economía en el período 1997-1999, con una baja del poder adquisitivo de la población y caída de los precios internacionales, lo cual ocasiona una notable disminución de ingresos por ventas.

3. Impuestos de carácter antitécnico, como el impuesto a los activos fijos, y el impuesto mínimo a la renta que deteriora el patrimonio de las empresas.

4. El costo financiero para las empresas, resultado de pagar por adelantado el impuesto general a la venta cuando éstas se realizan al crédito.

5. El atraso cambiario, estimado en 30%, que abarata artificialmente las importaciones, más aún cuando las devaluaciones ocurridas en las monedas de los países asiáticos hacen más baratas las importaciones provenientes de los países denominados "Tigres de Asia".

6. El fuerte endeudamiento con el sector bancario nacional e internacional y del sistema bancario nacional con el sistema bancario y financiero internacional, lo cual presiona notablemente los costos y liquidez de las empresas manufactureras.

7. El deficiente manejo de la política económica nacional, que ha sido contraproducente con respecto al ciclo recesivo de la economía.

LA PRIORIDAD DEL GOBIERNO DE 1995 HACIA ADELANTE

En los discursos ante el Congreso y en otros fueros, el Poder Ejecutivo enarbola las prioridades del Gobierno para el crecimiento económico nacional, en base a los sectores económicos del futuro, base de nuestro desarrollo: turismo, agricultura, pesca, hidrocarburos y minería. Como consecuencia, la política económica del gobierno se centra en actividades basadas en recursos naturales, con lo cual la industria manufacturera tendrá que resolver sus problemas por su propia cuenta. Cuatro de los cinco sectores mencionados (pesca, minería, agricultura e hidrocarburos) tienen una orientación hacia fuera, o sea, a incrementar las exportaciones de productos primarios,

con el objetivo de buscar la eliminación o reducción del fuerte déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos que tiene como objetivo cumplir con el puntual pago de la deuda externa.

2.2.9.2. LA IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN LA ECONOMIA PERUANA

Según la SIN en su documento gremial, su importancia se aprecia en lo siguiente:

Contribución al PBI global	22%
Aporte al total de los ingresos fiscales	50%
Participación de los insumos usados	47%
Empleo	16%
Inversión	35%
Colocaciones bancarias	28%
Exportaciones netamente industriales	30%

Ante la situación descrita han elaborado la Propuesta del XII Encuentro Regional de Gerente de Trujillo para la Industria Manufacturera:

- Demanda la eliminación de sobrecostos y la corrección de las normas tributarias que afectan a las empresas (impuesto extraordinario a los activos metas y el impuesto extraordinario a la solidaridad (ex Fonavi).

También la reducción de la tasa de aportación al IPSS y la tarifas de servicio básico de las empresas públicas, así como la rebaja de la tasa de impuesto a la renta para promover la reinversión y del impuesto general a las ventas, por su impacto en el crecimiento a las ventas.

- La creación de una comisión multisectorial conformado por órganos de gobierno y el sector privado destilando a revisar en forma conjunta la legislación tributaria a fin de corregir las disposiciones que afectan la integridad y la economía de la empresa.

- En cuanto a la deuda externa, el evento planteó que el gobierno solicite a los organismos internacionales, la flexibilización de los mitos acordados, considerando que en 1998 el fenómeno de El Niño afectó seriamente la economía del país que se agravó luego por el entorno intencional adverso.

- El evento, también recomendó que el gobierno asegure la liquidez necesaria en el mercado financiero para evitar la paralización de las empresas y más desempleo.

¿POR QUE ES IMPORTANTE EL SECTOR TEXTIL-CONFECCIONES?

Porque es la más importante fuente de empleo de la industria dependiendo de ella más del 10% de la población:

- Es la más importante generadora de puestos de trabajo a nivel industrial en el país.

Directamente da empleo a más de 150, 000 personas, considerando la cadena textil y confecciones.

- Por encadenamiento del empleo, este sector, por cada puesto generado crea otros 2.5 en el resto de la economía; en consecuencia, directa e indirectamente, de este sector industrial dependen alrededor de 525, 000 personas (que equivale a igual número de familias).

- Considerando una familia promedio de 5 personas, resulta que de este sector dependen 2'625, 000 personas.

¿POR QUE CONTRIBUYE SIGNIFICATIVAMENTE AL PBI MANUFACTURERO?

- En base a las cifras oficiales, luego de efectuarse los ajustes se estima que el PBI del sector manufacturero representó en 1996, alrededor de 9, 200 millones de dólares.

- El sector Textil-Confecciones participa aproximadamente con el 12% del PBI Manufacturero (7, 3 Textil y 4, 7 Confecciones), por lo que podemos afirmar que el PBI Textil – Confecciones es de aproximadamente 1, 100 millones de dólares.

- Considerando el valor agregado de las exportaciones, el PBI Textil Confecciones destinado al mercado interno se estima en alrededor de 900 millones de dólares.

- Que expresado en “Valor Bruto de la Producción Textil-Confecciones” se estima en alrededor de 2, 000 millones de dólares.

Para el análisis de la coyuntura actual, la SIN formula su apreciación, diversos testimonios brevísimos de empresarios, sus críticas y algunas sugerencias:³⁷⁸

El empresario Gonzalo Galdos, opina al respecto:

“Una industria que importa sus insumos ya tiene una desventaja competitiva, porque va a depender única y exclusivamente de que le otorguen aranceles diferenciados. Por tanto, una empresa que tiene que importar más del 25 o 20% de sus insumos estructuralmente no está en una buena posición.

Segundo, una empresa que no funciona con una obsesión por la reducción de costos tampoco va a funcionar.”

El empresario Carlos Castro:

“El proceso de reconversión empresarial ya se está dando. La cantidad de empresas que han cerrado es impresionante...la economía de mercado es realmente cruel. Lo que se necesita es que las reglas del entorno hagan posible el desarrollo. No se quiere CERTEX, incentivos, etc.”

El empresario David Waisman, nos dice:

“Tenemos ya un promedio de 50% de decrecimiento en este año y un 65% de paralización en las pequeñas y medianas empresas (pymes). Muchas de ellas están a punto de quebrar, han cerrado o se han declarado en situación de insolvencia total.”

Emilio Navarro, presidente de la SIN, dice:

“Hemos ido perdiendo el peso que teníamos de 26% de PBI hasta menos del 23%

³⁷⁸ Sociedad Nacional de Industria. “El Primer Semestre”, Lima, 1999, Revista Institucional de la Sociedad Nacional de Industrias. Enero-Setiembre de 1999.

que tenemos ahora.”

En síntesis, el diagnóstico de las industrias nacionales:

1. La industria manufacturera nacional tiene “pies de barro” la estructura del patrón de consumo y del patrón de producción someterán a esta actividad productiva a permanentes y cíclicas crisis recesivas.

2. La política económica ha sido ejecutada con absoluta indiferencia hacia la actividad manufacturera nacional.

3. La industria manufacturera nacional difícilmente podrá competir en estas consideraciones, con la industria manufacturera mundial.

4. Se avizora que la economía mundial tardará en recuperarse, por lo menos hasta el año 2001 ¿Podrán resistir las empresas manufactureras que aún no han quebrado, hasta esa fecha?.

Esta es en líneas generales la situación macroeconómica del sector industrias.

2.2.9.3. EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

En cuanto a la conceptualización del Desarrollo económico y social, el Consultor Nacional Carlos C. Querol G. considera ³⁷⁹ “a la de Samuelson y Nordhaus, que comprenden cuatro elementos: 1. Por recursos humanos (la oferta de trabajo, la educación, la disciplina, la motivación); 2. Los recursos naturales (la tierra, los minerales, los combustibles, el clima); 3. La formación de capital (las máquinas, las fábricas, las carreteras); 4. La tecnología (la ciencia, la ingeniería, la gestión, la iniciativa empresarial). Porter atribuye el desarrollo de una país a la existencia de empresas complementarias, con factores de producción adecuados, demanda interna estimulantes, con estrategias adecuadas y flexibles. Esta perspectiva debe ser complementada con el desarrollo político o de las instituciones democráticas. Douglas North sostiene que Inglaterra y Estados Unidos tuvieron instituciones estables y con el desarrollo cultural o de los valores, que Mariano Grondona en su reciente trabajo ³⁸⁰ enfatiza, cuyas expresiones son las obras de Max Weber (La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo moderno); E. Bar Field (La Base moral de una sociedad subdesarrollada) y Francis Fukayama (Confianza).

Grondona menciona que en los países subdesarrollados, el problema cardinal de buscar el desarrollo con equidad social, que plantea el dilema: de invertir (para lograr el desarrollo) y distribuir (para reducir las abismales inequidades). Considera 5 trabas culturales para el desarrollo: 1. El ocio; 2. El incremento irracional del consumo; 3. Desvío del excedente hacia proyectos antieconómicos (donde incluye la distribución apresurada); 4. Reducción de la competencia (cierre de la economía para lograr o mantener privilegios); y, 5. El dogmatismo (cierre al cambio científico, tecnológico e intelectual)..”

³⁷⁹ Querol G., Carlos. “Desarrollo Económico y Social”, artículos en su columna “Estrategias” en Diario Gestión, domingo 12 de setiembre de 1999, pág. 23 y del domingo 26 de setiembre de 1999, pág. 23.

³⁸⁰ Grondona, Mariano. “Hacia una teoría del Desarrollo. Las condiciones culturales del Desarrollo económico”; Ed. Ariel-Planeta, Buenos Aires, 1999, citado por Carlos Querol.

En este plano de ideas, la consultora internacional Linda Kasuga afirma que ³⁸¹ “un grupo de países asiáticos empezaron un rápido crecimiento en base a 2 principios: trabajo intensivo y desarrollando tecnologías e industrias similares a occidente, y con creatividad superarla en algunos aspectos. En Singapur, se aplicaron además los principios de orden y disciplina; en el caso de Malasia, han concebido un plan de largo plazo denominado “Proyecto Malasia 2020”, buscando complementarse con el mundo, conformando una red de comercio del hemisferio Sur, Africa, Sur de Asia, Latinoamericana, aprovechando las oportunidades “y con su disciplina lo van a conseguir”.

Siguiendo la hipótesis cultural del desarrollo de Grondona, el Consultor Carlos Querol sugieren considerar ³⁸² “la confianza en el individuo que con creatividad y trabajo personal hace sus pequeños aportes. El concepto de riqueza y la noción de justicia, con énfasis en lo que no hay y hay que crearlo para el futuro. El concepto de competencia donde obtener premios a su dedicación es importante. La competencia es una guerra incruenta cuya consecuencia no es la muerte sino el perfeccionamiento de los contendientes. La educación en libertad, enseñando a aprender y no imponiendo las verdades reveladas. La importancia de la utilidad, legitimando la acción de todo aquello que sea útil para la humanidad. Preferir el futuro inmediato, planificable e influible, antes que exaltar el pasado o esperar el Juicio Final. La autoridad de la ley antes que de un individuo o de una clase. La visión de democracia, donde no sólo es el gobierno de la mayoría sino donde los poderes se encuentran adecuadamente equilibrados.”

Y la exigencia de hoy es la vigencia y/o reforzamiento de las instituciones democráticas y la creación de una auténtica sociedad civil libre de tutelajes e influencias y la vigencia plena de un ambiente ético en los formadores de opinión, intelectuales, periodistas, religiones, etc.” ³⁸³

Con este marco conceptual consideraremos las posibilidades y límites del proceso de desarrollo de las Pymes en el Perú.

Así en 1995, en cuanto a propuestas, el señor Jesús Aguilar, Presidente del Consorcio de Organismos No Gubernamentales (ONG) señalaba que ³⁸⁴ “... para los próximos años dependerá de factores como la política macroeconómica y la canalización de recursos de los organismos internacionales, además del soporte y del rol que desempeñen las instituciones de financiamiento. ONG, gobiernos locales, centros de investigación, universidades, infraestructura tecnológica, etc.

Indicó que es difícil pensar de que las Pymes de manera espontánea y en forma automática van a superar sus problemas independientemente del entorno en el que se

³⁸¹ Diario Gestión, domingo 3 de noviembre de 1996, exposición en el XI Semianrio “Versión 2020: La lección de Asia”, organizado por la Cámara de Comercio e Industria Peruano-Japonesa (CCIPJ), pág. 28.

³⁸² Diario Gestión, domingo 17 de octubre de 1999, pág. 23.

³⁸³ Diario Gestión, domingo 17 de octubre de 1999, pág. 23.

³⁸⁴ Diario Gestión, viernes 7 de abril de 1995, pág. XXVII

encuentran inmersos, siendo la única manera de avanzar y ser más competitivas creando estructuras institucionales estables y que tengan continuidad en el tiempo.

Refirió que a pesar de los esfuerzos que se vienen haciendo en la política económica y social ya que esta es insuficiente para resolver los problemas de las Pymes, debería plantearse una “Estrategia Integral” que incluya la participación de todas las organizaciones tanto del Estado como de la Sociedad Civil, como las ONG y gremios empresariales más representativos, universidades, intermediarios financieros, buscando una articulación de parte de un Estado promotor y orientador.

Respecto al rol que han desempeñado las ONG existe consenso en un sector de los ONG que las Pymes es un sector que debe de ser atendido en áreas de crédito, capacitación y mercadeo, principalmente señaló que las Pymes destinan la mayor parte de su producción al mercado interno el cual aún se encuentra deprimido ya que no se ha dado una mejora en los niveles de los ingresos promedios ni tampoco se ha disminuido la tasa de desempleo y como consecuencia no ha habido una reactivación de este mercado.

El tema central que debe llevarnos a trabajar hacia el año futuro –dijo- es el tema de la PRODUCTIVIDAD, sino se logra que la microempresa aumente productividad y se coloque en los niveles medios aceptables de la economía, difícilmente se estaría hablando de un sector viable sino simplemente estaríamos hablando de un sector de refugio, como en algún momento se utilizó el concepto de sector informal.”

Por su parte el señor Antonio Castillo, Director del Proyecto de Promoción de Exportaciones de la CAF-SIN, señaló “que las Pymes generan el 70% del empleo del país y que está demostrado que es uno de los estratos en donde la generación del empleo se realiza con una baja inversión y con una mayor dinámica, en el corto plazo.

Indicó que la responsabilidad del Gobierno para generar mayores inversiones, debería tener como objetivo, que éstas sean orientadas a actividades económicas intensivas en mano de obra, con mayor valor agregado y con mayores posibilidades de desarrollo y no solamente restringirse a los servicios.

Asimismo, indicó, que el mercado interno es restrictivo para algunas líneas de producción que pueden ser intensivas en la generación del empleo, por lo que el Proyecto de Exportaciones de la CAP-SIN, busca desarrollar mercados externos en líneas intensivas para la generación de mano de obra.

Señaló, que las Pymes tienen posibilidades para acceder a los mercados internacionales, ante una recesión evidente que existe en el mercado interno, si es que se organiza la oferta exportable en términos de cantidad, calidad, continuidad y costos.

Una vez organizada la oferta exportable, en consorcios o bases estratégicas –dijo- se desarrolla un programa de ventas directas a los clientes y luego un programa de apoyo financiero a estos programas de exportación.”

Martín Beaumont y Carlos Mendoza, en su trabajo citado ³⁸⁵ consideran que con los trabajos de Eliana Chávez se “distingue tres grupos de mayor a menor nivel tecnológico:

³⁸⁵ Beaumont T. Martín; y, Mendoza, Carlos. Ob. citada, pág. 16.

- a) nivel de unidades productivas en tránsito hacia la pequeña empresa;
- b) nivel de acumulación simple;
- c) estrategias ocupacionales de sobrevivencia.

Las primeras cuentan con maquinarias, la fuerza laboral que ocupan en semi especializada, el empleo familiar es escaso, hay una mayor división del trabajo que en el nivel inferior, tienen en promedio 7 trabajadores y su tasa de acumulación es positiva.

Constituyen el 30% del sector. Las unidades que se encuentran en el nivel de acumulación –40% del sector- también utilizan máquinas (en promedio, cuatro), no tienen excedentes y utilizan básicamente empleo familiar. El último nivel está constituido por el “conjunto de actividades que desarrolla la población económicamente activa que no logra incorporarse como asalariada en el sector moderno, ni tampoco como asalariada en las pequeñas unidades de producción (Chávez 1993-124). Carecen de máquinas, tienen muy pocas herramientas y generan muy pocos ingresos, incluso no llegan a cubrir sus necesidades básicas. Este grupo abarca el 30% de la Pyme.

Por lo tanto, hablar de la PYME sin hacer este tipo de diferenciaciones resulta una generalización excesiva; en especial si se trata de plantear políticas para el sector.

Por otro lado, habría que señalar que este sector ha crecido sustancialmente en los últimos años. La PEA ocupada informal de Lima ha pasado de representar el 32.8% en 1981 al 45.7% en 1990. Para 1992, la cifra alcanza el 57%.

Si bien se acepta mayoritariamente el hecho de que la PYME ha crecido en los últimos años como consecuencia de la crisis económica y la recesión “optar” por la micro o pequeña empresa constituye una respuesta de distinto orden de acuerdo a la ubicación de los diferentes agentes económicos en el mercado: mientras que el aumento del comercio ambulatorio minorista parece responder más claramente a una estrategia de sobrevivencia de hombres y mujeres de los más bajos estratos económicos, el aumento de la PYME industrial puede constituir una estrategia de sectores mejor ubicados económicamente.

La reflexión acerca del rol de las pequeñas y microempresas (PYMEs) ha evolucionado de considerarlas una alternativa de generación de empleo (autoempleo) e ingresos, a incluirlas en el discurso sobre el desarrollo. Sin embargo, no toda evolución es positiva; no hay claridad respecto a su participación en el PBI nacional ni, menos, en el hecho de que su desarrollo pueda generar por sí mismo un crecimiento de la economía.

Por un lado, mientras que en 1981 el sector informal abarcaba el 33% de la PEA limeña, un reciente informe afirma que “el sector (de la pequeña y microempresa) abarca más del 75% de la PEA”

Expreso, 15/05/94 y un estudio realizado en el marco del Programa de Pequeña y Micro Empresa del MITINCI, confirma que esta cifra puede estar refiriendo al porcentaje de subempleados en Lima (73.5% en 1989, 77.4% en 1993), con lo cual se estaría sobredimensionando su participación real en la PEA. Sin embargo, la terciarización de la economía habla más claramente de los cambios en el empleo en Lima y de la presencia de la PYME en la economía nacional. Mientras el peso del sector industrial ha disminuido, los sectores comercio y servicios han aumentado notoriamente desde 1980,

agudizándose la tendencia a partir de 1990.

Por otro lado, la participación de la PYME en la generación de la riqueza nacional es un dato difícil de medir. El hecho de que estas unidades sean mayormente “informales” impide contar con datos exactos. De allí que los investigadores utilicen diversos procedimientos, con lo que las cifras varían enormemente: del 5% (Julio Kosaka) a porcentajes mayores al 40% (De Soto) (Expreso, 15/05/94).

Fernando Villarán ha señalado que “la producción de la pequeña y microempresa bordea el 50% del PBI nacional” (Expreso, 12/06/94). Quizá esta cifra también sea excesiva: datos de la actividad manufacturera señalan la participación del sector informal en el PBI industrial del orden del 14% para el período 1979-1984. Para 1987 la presencia de la pequeña empresa se incrementó a un 22.6% del valor bruto de la producción; sin embargo, en este caso se trata de pequeñas industrias formales y que tienen entre 5 y 19 trabajadores. Un balance más reciente refuerzan la tendencia: de la totalidad del sector industrial, el 98.5% serían micro y pequeñas empresas, las cuales participan con el 26% de la producción industrial.” (COPEME 1991:17).

Lo que parece resultar claro es la mayor participación de la PYME en el mercado laboral, en la oferta de mano de obra, que como generadora de riqueza. En términos comparativos tenemos que mientras la participación del sector informal industrial en el valor agregado es 14%, su participación en el empleo manufacturero total llega al 43.6% (Chávez 1988:23) a 1979.

Para 1987 cubre el 29.3% del empleo del sector industrial, su participación en el valor agregado es 8%. Por el contrario, sólo el 12.8% del empleo industrial es cubierto por el estrato de las grandes empresas, mientras que su participación en el valor agregado es del 46% (Távora 1994: 67).

Estos datos refuerzan las afirmaciones que asocian la micro y pequeña empresa a alternativas de generación de empleo e ingresos, en un contexto de crisis, incluso entre aquéllos que forman parte del sector formal. Pero, al mismo tiempo, cuestionan la posibilidad de que se constituyan en “motor de desarrollo” para el país, pues en términos generales el mayor aumento se viene dando en el comercio, una actividad con escaso valor agregado.

En la clasificación de Eliana Chávez (1993), se trataría básicamente de un aumento en las “estrategias ocupacionales de sobrevivencia”. Un nivel que según la lógica de la cooperación se ubicaría como objeto de “asistencia social” antes que de acciones de “promoción del desarrollo”. Sin embargo, esta tendencia puede explicarse por la aguda crisis que ha vivido el Perú en los últimos años, que impuso límites estructurales al crecimiento de la economía.

Para aquéllos que asocian el desarrollo a la expansión del sector moderno, la PYME no jugaría ningún papel relevante en la medida que no puede transformarse en unidad productiva moderna. Detrás de este razonamiento se maneja el supuesto de que sólo las medianas o grandes empresas (o sólo las unidades productivas con alta intensidad de capital) tienen un rol asignado en el proceso del desarrollo.

Sin embargo, ya hemos visto cómo el modelo fordista que desarrolló las

megaindustrias (empresas con cientos e, incluso, miles de trabajadores) ha dado paso a un modelo de organización empresarial con unidades de menor dimensión, donde la integración vertical –el control de todo el proceso productivo por una sola firma- ha cedido su lugar a la flexibilización de la producción y con ello a privilegiar la subcontratación: de Ford a Toyota. Si se trata del tamaño de la empresa (del número de trabajadores en ella) el micro y pequeñas empresas sí tienen un lugar en el nuevo patrón de acumulación, Pero, no es éste el único ni el principal cambio: la reducción de mano de obra en las industrias en consecuencia de la introducción de la nueva tecnología (microelectrónica), cuyo lugar en el actual proceso productivo es tan importante que la hace en el actual proceso productivo es tan importante que la hace aparecer como un nuevo factor de producción. La nueva tecnología requiere menos trabajadores (debido a que una parte cada vez mayor de la producción está informatizada. La nueva tecnología supone, asimismo, una altísima inversión por trabajador, lo que dejaría fuera del nuevo modelo a las pequeñas y microempresas del sector informal. Sus posibilidades de crecimiento y desarrollo pasarían, entonces, por su transformación en ese nuevo tipo de empresas o por su articulación con éstas; donde la primera alternativa, sin embargo, parece inviable: los altos costos que supone una reestructuración tecnológica de esta magnitud y las dificultades de acceso a capital, harían que la enorme mayoría de la PYME sólo tengan (como parece tener) la segunda opción. Además, no son sólo los costos los que imposibilitan a las PYMEs su transformación sino la manera en que se insertan en el mercado; en última instancia, se trata del lugar que ocupan en el proceso global de la economía. Este aspecto puede ser leído desde dos ópticas distintas pero relacionadas: la articulación intersectorial y el encadenamiento productivo:

1. CRECIMIENTO DE LA PYME Y ARTICULACION INTERSECTORIAL

Las posiciones más aceptadas actualmente insisten en la vinculación dinámica entre ambos sectores: SIU y moderno.

Eliana Chávez (1988:18) sugiere, incluso, una mayor vinculación entre estos sectores que al interior del sector informal. Según la terminología del PREALC, se trata de una “interacción intersectorial”.

Sin embargo, de acuerdo a los estudios de esta entidad, la vinculación entre ambos sectores se realizan por medio del consumo en el sector informal de los ingresos de los asalariados del sector moderno.

La otra variable de este modelo es el empleo en el SIU. En líneas generales, está en relación inversa al del sector moderno:

De esta manera, el SIU “crece” por dos vías:

- a. el estancamiento o la contracción del sector moderno; aumentando el número de trabajadores, pero disminuyendo el ingreso medio de todo el sector.
- b. el crecimiento del sector moderno, con el consecuente aumento de su masa salarial, lo que aumenta el ingreso medio de todo el sector y el empleo del sector alto (PYME).

La utilización de términos como “sector moderno” y “sector informal” pueden generar resistencias justificadas si se olvida que estamos hablando de una “estructura global de

capital". Por el contrario, el planteamiento aquí presentado adquiere mayor validez cuando se constata que el tamaño de las unidades productivas no es lo sustancial sino la articulación efectiva de estas entre sí, construyendo relaciones económicas y sociales a través del mercado y de otras instituciones (como los municipios). De allí que resulte cuestionable la manera como se sobredimensiona en la literatura especializada las virtudes de la pequeña empresa en sí mismo o en detrimento de las grandes. Por distintas vías y objetivos, Fernando Villarán y Eliana Chávez llega a este punto.

En este sentido, una de las críticas más sugerentes que se puede encontrar en la literatura vinculada al tema está relacionada con la insuficiencia de los análisis que toman a las unidades productivas individualmente y olvidan "el espacio geográfico" en el que operan y "la configuración institucional de su entorno" (Távora 1994:189).

Esta investigación ha intentado que la unidad relevante para el diseño de políticas industriales y para la priorización de los programas de desarrollo no es "el sector de la pequeña empresa" sino el sistema socioterritorial compuesto por redes de productores que operan al interior de una comunidad local. Las fronteras entre la pequeña y la gran empresa son difusas y arbitrarias, y existen muchas localidades donde empresas de cierta envergadura juegan un rol determinante en la organización industrial y el desarrollo regional" (Távora 1994:170).

Por el contrario, los éxitos de las pequeñas y microempresas son escasos y los casos exitosos no se explican por sí mismos sino en su articulación con otras unidades productivas, al lograr formar redes de productores ligados a espacios locales específicos

2. ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y ESPECIALIZACION FLEXIBLE

Esta visión privilegia la lectura de la PYME como parte integral del funcionamiento de la economía y plantea sus posibilidades en el contexto de las transformaciones de la economía mundial y regional.

Entre otros aspectos, estos cambios han implicado:

a) el desarrollo de "nuevas cadenas productivas globales de tipo manufacturero, agroindustrial, pesquera, maderera celulosa y algunos productos mineros, orientados en muchos casos al mercado externo;

b) el "estancamiento de otras preexistentes, especialmente de aquellos orientados hacia el mercado interno";

c) "una creciente articulación entre sectores productivos y de servicios"; por último;

d) "el desarrollo de pequeñas y medianas empresas proveedoras o subcontratistas" (Díaz 1993:57).

En la nueva lógica productiva, la "especialización flexible" (EF) ha cobrado especial vigor. En contraposición con la integración vertical, la especialización flexible supone la descentralización del proceso productivo, a través de redes empresariales encargadas de un componente del proceso (lean production).

La EF implica, pues, relaciones estables interfirmas; pero, además, concentración geográfica e instituciones intermedias (Díaz 1993: 58). Estos elementos –asociación interempresarial y participación de instituciones intermedias- forman una "estructura

institucional” adecuada para promover la flexibilidad organizativa y el dinamismo tecnológico y es, por lo menos, indispensable en el caso de los distritos industriales exitosos.

Sin embargo, para el caso de América Latina la lógica de las redes empresariales no parecer ser la que prevalece.

El aspecto central de la discusión es que, según esta afirmación, la evolución hacia este nuevo patrón en América Latina no supone el desarrollo de relaciones entre empresas “iguales”; no serían “interdependientes entre sí” sino unas subordinadas a otras y, por tanto, con relaciones asimétricas entre ellas. Se trataría, efectivamente, de cadenas productivas con relaciones estables entre empresas, pero dominadas por algunas firmas que subcontratan. A este modelo se le denomina “cuasi integración vertical” (CIV).

De acuerdo a este análisis, asumiendo que esta nueva forma de organizar la producción se extienda, el rol de la PYME en América Latina seguirá siendo importante para el funcionamiento de la economía. Desafortunadamente, aquí la palabra “importante” no tiene un matiz positivo. Las PYMEs serán (sub) contratistas de empresas con mayor poder e información y, por tanto, subordinadas a ellas. El sistema sin duda promueve la generación y el desarrollo de las pequeñas empresas, pero haciéndolas dependientes de las mejor ubicadas; esto es transfiriendo excedentes: las firmas líderes transfieren los costos del proceso productivo intensivo en mano de obra hacia las PYMEs y éstas, a su vez, en sus trabajadores (salvo los mejor calificados). De allí que el nuevo modelo es capaz de generar riqueza, pero distribuyéndola desigualmente.

En este contexto, la imposibilidad de la PYME de constituirse en “motor de desarrollo” pasa por su condición de subordinada en la nueva lógica productiva que se viene desarrollando en América Latina. Esta subordinación, que beneficia a la PYME sólo durante los procesos de expansión y la golpea durante los recesivos, depende básicamente de la propia lógica del encadenamiento productivo; es decir, se trata de la “variante más pobre” de la cuasi-integración vertical.

Por lo tanto, como corolario se puede señalar que las políticas que busquen promover al sector deberían incentivar aquellas condiciones que posibiliten una mejor capacidad de negociación en el mercado (transferencia de tecnología, especialización de empresas, capacitación de personal) que son, al mismo tiempo, características que buscan una lógica “EF” antes que una “CIV”. Pueden diseñarse políticas a nivel gubernamental y programas de desarrollo a nivel de la cooperación que potencien redes productivas de especialización flexible. En ellas, el rol de las pequeñas empresas parece indiscutible.

Resulta pertinente ubicar la crisis económica del país como expresión del agotamiento de una determinada forma del patrón de acumulación capitalista en América Latina, antes que como una etapa coyuntural dentro de los ciclos de alzas y bajas del capitalismo.

En la medida que la pequeña y microempresas se desarrolla ante los límites del modelo de acumulación capitalista en América Latina, apareciendo en el contexto de transición de un patrón a otro, se plantea la cuestión del rol que cumple en este proceso.

Es decir, si bien la PYME surge como parte de una manera de organizar la economía (con los límites que dicho tipo de organización le “impone”), ésta es capaz de reproducirse en un contexto de cambios drásticos en dicha organización económica. Frente a esto cabe preguntarse si la PYME funciona como (a) “bisagra” entre ambos patrones de acumulación: articulándose con las distintas formas de organizar la producción; formando parte de las nuevas redes de producción, en las que cierto tipo de PYME juegan un rol importante a través de la subcontratación; y, al mismo tiempo, (b) como “soporte” frente a la desestructuración del antiguo: soportando los cambios drásticos en el mercado laboral que supone el nuevo patrón; conformando un mercado que permite el consumo de bienes y servicios a amplios sectores sociales.

En el contexto de transición, es difícil determinar cuál de los dos roles es el preponderante; la información con la que se cuenta sugiere que la PYME se comporta en este contexto de ambas maneras: como “soporte” o “colchón” frente a la desestructuración de un modelo y como “bisagra” que permite el tránsito entre ambos patrones.

Básicamente, se trata de dos perspectivas distintas: como “colchón” frente a la crisis o como “resorte” del desarrollo:

a) Frente a la incapacidad de nuestras economías de absorber y emplear adecuadamente mano de obra (sea esta incapacidad de índole estructural o por atravesar ciclos recesivos), es necesario apoyar a la PYME porque constituye una alternativa de generación de empleo e ingresos para un conjunto cada vez más amplio de personas.

b) El rol de la PYME en la economía ha dejado de ser una mera estrategia coyuntural; por el contrario, constituye un sector dinámico de la economía y, por tanto, puede convertirse en factor de desarrollo para el país, por lo que es necesario promoverla.

Las políticas planteadas para apoyar a las PYMEs muestran las siguientes limitantes y alternativas:

a) Trabajo local versus masificación: los programas de apoyo a la PYMEs no tienen capacidad de impactar a un conjunto significativo de estas unidades a nivel nacional. Por ejemplo, la cartera de crédito del Instituto de Desarrollo del Sector Informal, IDESI, si bien fue en su momento el más grande de América Latina y, en términos per cápita, el más grande del mundo, en su mayor expansión representó el 1.5% de la fuerza de trabajo urbana del Perú y el 1 por mil del capital de la economía peruana. Es decir, “siendo el más grande, de todos modos era minúsculo y tenía un impacto virtualmente no medible”. Por otro lado, si realmente se masificara el crédito a las PYMEs, el apoyo podría ser contraproducente: la producción de los pequeños empresarios que se concentra en pocas ramas aumentaría la oferta de esos bienes de tal modo que el precio de los mismos tendería a bajar. De allí que para el PREALC, la “política” de apoyo al sector es algo que debe ser tomado con mucho cuidado, sin sobredimensionar sus posibilidades; hasta el punto que “sería necesario ‘dejarlos crecer’ en lugar de ‘hacerlos crecer’”.

b) Unidades económicas, “sector” y redes productivas: los estudios sobre el sector informal y el trabajo de promoción “han estado primariamente centrados en firmas

(empresas) individuales, haciendo abstracción del espacio geográfico y de la configuración institucional de su entorno”.

c) Relación con la economía: “la principal política frente a este sector consiste en modificar favorablemente el contexto macroeconómico y sectorial.

2.2.10. LEGISLACIÓN COMPARADA

2.2.10.1. ITALIA

En Italia, históricamente se configuró una situación atípica en la región meridional de dicho país, según Paolo Emilio Taviani ³⁸⁶ “el Sur Italiano está subdesarrollado económica y socialmente, pero se encuentra en un nivel cultural sobresaliente al norte de Italia”.

Al respecto, Sebastiano Brusco comenta ³⁸⁷ sobre la génesis del Distrito Industrial en Italia, entre 1950 y 60, que un primer modelo de artesanado tradicional caracterizaba el Sur subdesarrollado.

El segundo modelo es el del subcontratista dependiente, producida a finales del decenio de 1960. El grado de integración vertical, descendió sustancialmente en todas las grandes empresas italianas y actividades que antes se habían realizado en la empresa se encargaron a pequeñas empresas situadas en las proximidades.

El tercer modelo, el distrito industrial de primera generación sin intervención externa del gobierno local que se desarrolló a mediados del decenio de 1970. Destacaron la industria textil en Carpi y Prato, la del mueble en Brianza y Cascina y del calzado en Vigevano y Apulia.

Una característica importante es el equilibrio entre cooperación y competencia.

El cuarto modelo, es distrito industrial de segunda generación, en el que se necesita una intervención desde comienzos del decenio de 1980 donde se han desarrollado nuevos mercados y nuevas tecnologías que plantean un problema tanto a las empresas pequeñas como a las grandes.

Hay diferentes clases de servicios reales. En la industria textil podría tratarse del seguimiento de la moda mundial por parte de un grupo de sociólogos, expertos en tejidos y diseñadores que pronostican las tendencias futuras de la moda (diferentes colores, estilos y materiales, etc.) para artesanos que preparan colecciones para su presentación. Así, por ejemplo, hay una oficina que cada año, ocho meses antes del comienzo de la temporada, celebra una reunión en la que los artesanos pueden ver los estilos previstos para los próximos ocho meses. Esta información les proporciona la inspiración necesaria para diseñar sus propias colecciones.

³⁸⁶ Taviani, Paolo Emilio. “El Problema del Desarrollo y la Experiencia de la Cassa del Mezzogiorno”, Ed. E. Ariani le monnur-forenze, 1972, pág. 12.

³⁸⁷ Brusco, Sebastiano. “El concepto de Distrito Industrial: Su génesis, en Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas”, compilación de F. Pyke y otros, Vol. I, Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1992, págs. 27 a 35.

Fernando Villarán destaca la experiencia de la Región Emilia Romagna de Italia como un nuevo modelo de desarrollo económico ³⁸⁸.

En Italia las regiones tienen autonomía política y forman parte de la estructura del Estado; poseen competencia para legislar en materia de organización administrativa, servicios sociales, desarrollo económico, acondicionamiento y utilización del territorio.

El PBI italiano es de 446 billones de US dólares; el de la región Emilia-Romaña, de 39, es decir el 8.7% del total nacional (datos de 1987). El ingreso per cápita en la región es de 8, 131 dólares anuales, mientras que el promedio del país es de 6, 553. La tasa de crecimiento del PBI regional en el período 1971-1987 fue de 3.1% anual, superior al 2.5% para el conjunto de Italia.

Las características distintiva de Emilia-Romaña es la gran presencia de pequeñas, medianas y aún microempresas en todas sus actividades económicas; particularmente, en el sector industrial.

Las microempresas con 0 a 2 empleados o las que contratan una o dos personas adicionales son 230, 023 para toda la región. Este estrato representa el 74.3% del total de empresas de la región.

Las empresas trabajan en un contexto técnicamente elevado y utilizan maquinarias e instalaciones modernas, capaces de cubrir las exigencias más sofisticadas a nivel internacional.

Textil. Esta rama cuenta con 12, 477 empresas que ocupan a cerca de 60, 000 personas y cuya producción se exporta en un 45%.

Con respecto a los Consorcios Italianos, Eriko Togo ³⁸⁹ informa "la Política de Fomento a las exportaciones y a las pequeñas y medianas empresas.

Se establecen las disposiciones legales referidas a las exportaciones que van desde la primera ley de fomento a las exportaciones (1953), pasando por la ley 227 (de 1977) que crea el Instituto para el Comercio Exterior (ICE) y las disposiciones la ley 394 (1981), que promueve mecanismos de financiamiento a las empresas que venden a países fuera de la Unión Europea.

Existen dos mecanismos básicos. El primer, a fondo perdido, para exportaciones agrícolas alimentarias y de financiamiento con facilidades especiales de pago para la exportación de turismo. Y el segundo, que es un fondo rotatorio específico para empresas exportadoras y consorcios de pequeñas y medianas empresas exportadoras. No se trata de subsidios a las exportaciones, sino actividades para la promoción de exportaciones. El Estado italiano financia hasta el 80 por ciento de los gastos globales de proyectos, estudios de mercado, gastos para muestras, publicidad y representación incurridos para realizar actividades de exportación.

El trato del Estado con los consorcios se realiza a través del ministerio respectivo y

³⁸⁸ Villarán, Fernando. "Riqueza Popular", Ed. Congreso del Perú, Lima, Junio 1998, págs. 102-115.

³⁸⁹ Togo, Eriko y otros. "la Subcontratación y los Consorcios para la exportación en el Perú", ob. citada, en anexo N° 6, págs. 97 a 103.

las autoridades regionales correspondientes. Los programas de apoyo tienen un techo de 10 años y están destinados a:

- Estimular la competencia en el mercado interviniendo para eliminar trabas.
- Promover la cooperación empresarial, la subcontratación y la transferencia de tecnología de punta.
- Crear centros de servicios para proveer información y asistencia técnica y financiera.
- Participación de las Universidades para dar servicios a las empresas y modificar currículas y paradigmas empresariales.

En Italia, las pequeñas y medianas empresas se caracterizan por su rango de ventas y por el número de trabajadores. De acuerdo al primer criterio, se consideran como tales a las que no exceden de una venta anual de US\$ 28'000, 000, de acuerdo con las normas de aplicación en todos los países de la Unión Europea. Según el número de trabajadores, el tope máximo es de 250 trabajadores por empresa. Se considera pequeña empresa a la que tiene un máximo de 50 trabajadores y mediana empresa a la que emplea entre 50 y 250 trabajadores.

En cuanto a la micro y pequeña empresa, no hay diferenciación legal. Existe, en cambio, una precisión legal para lo que ellos denominan artesanado, que serían considerados micro empresa. La diferencia con las pequeñas y medianas empresas está dada por la constitución jurídica de las empresas y tienen algunos beneficios tributarios.

El carácter legal del consorcio es una organización sin fines de lucro, que agrupa pequeñas y medianas empresas con el objeto de realizar actividades conjuntas de promoción de exportaciones en función de ganar mercados externos.

Cada empresa vende en forma independiente, factura sus ventas y realiza sus utilidades en forma exterior al consorcio, es considerado un mecanismo para prorratear costos de inserción en el mercado externo, en el terreno de la promoción, diseño de productos, estrategias e instalación de oficinas de promoción comercial en el extranjero.

El máximo organismo del consorcio es la Asamblea de consorciados, donde participan todos independientemente de su tamaño empresarial. La Asamblea elige al Consejo de Administración, que suele tener entre 5 a 8 miembros y éste elige al presidente. Existe tres cuotas para hacer funcionar el consorcio: la cuota de ingreso, la cuota anual y la cuota del Estado.

El director del consorcio es un profesional rentado. Es el motor del consorcio.

El financiamiento del consorcio se forman con un aporte de capital de los asociados (capital social) con aportes anuales de cada socio y un aporte del Estado, y con la venta de servicios a los asociados.

El aporte del Estado es de dos tipos: tributario y para gastos operativos del consorcio; para recibir este último deben tener un año de operación por su cuenta y presentar un balance de sus operaciones.

No hay distribución de utilidades durante la vida del consorcio, y durante un año no está sujeto al pago del impuesto a la renta, gracias a la inversión del Estado. Por otra

parte, los servicios del consorcio están gravados, excepto aquellos relacionados a la exportación directa.

También se realizan convenios con consultores y profesionales a fin de ofrecer tarifas especiales para los miembros del consorcio."

2.2.10.2. JAPON

Kazutoshi Koshiro ³⁹⁰ sostiene "a partir de 1963, la Oficina de la Pequeña y Mediana Empresa (PYME) del Ministerio de Industria y Comercio Internacional empezó a publicar informes anuales en los que ponía de relieve la modernización y el aumento de productividad de estas empresas.

La Ley Fundamental de la pequeña y mediana empresa de 1963 definió oficialmente a las pequeñas y medianas empresas (PYME) como sigue: "En la industria manufacturera, las empresas de menos de 300 trabajadores y un capital inferior a 50 millones de yenes; pero en el comercio al por mayor y al por menor y en el sector de servicios, las de menos de 50 trabajadores y un capital inferior a 10 millones de yenes". Se retocaron mediante una enmienda de la Ley de 1973, que todavía permanece vigente. Dice así: "En la industria manufacturera, las empresas que empleen a menos de 300 personas y cuyo capital sea inferior a 100 millones de yenes; en los sectores del comercio al por menor y de los servicios, las que empleen a menos de 50 personas y cuyo capital sea inferior a 10 millones de yenes". Esta definición se aplica a todas las estadísticas oficiales y reglamentaciones de las PYME.

La última Encuesta de Población Activa data de 1986 y pone de manifiesto que el 7, 8 por 100 del total (43, 500.000) de trabajadores de las industrias no agrarias estaban empleados en EEP, el 33, 5 por 100 en EMP y el 149, 4 por 100 en empresas de menos de 100 trabajadores."

Según informes del MITINCI, en el Japón ³⁹¹ a "través de una sólida legislación y una amplia institucionalidad pública y privada el país ha venido expresando los objetivos para apoyar a la pequeña empresa, encontrándose entre los principales: estimular la competencia en el mercado, incentivar las actividades de vanguardia mediante la innovación tecnológica, brindar una base estable y confiable de proveedores de partes y componentes para las empresas líderes. La ley Básica de la Pequeña y Mediana Empresa obliga al gobierno a impulsar la modernización de equipos, el mejoramiento de la tecnología y la racionalización de la gestión, así como asegurar la igualdad de oportunidades.

a) Financiamiento; se otorga a través de instituciones públicas como la Corporación Financiera de los Pequeños Negocios y la Corporación de Seguros de Créditos para Pequeños Negocios y también a través de instituciones privadas como los bancos comerciales, cooperativos y las compañías de inversión.

b) Asistencia Técnica; existe en la modalidad de asesoría directa en planta a cargo

³⁹⁰ Kazutoshi Koshiro. En "Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas", ob. citada, págs. 222-223..

³⁹¹ Guía Informática de Pymes-MITINCI, Anexos III y IV, págs. 33 a 36.

de la red de Institutos de la Corporación Japonesa de los Pequeños Negocios distribuidos en todo el país.

c) Información; mediante un sistema de información con centros de asesoría e información administrados por las prefecturas regionales.

d) Subcontratación; existen leyes específicas sobre subcontratación e instituciones que la promueven; pero por encima de todo existe la voluntad firme de las empresas líderes (grandes corporaciones) de basar su competitividad en ella.

Fernando Villarán también resalta que ³⁹² “la economía japonesa es considerada la más eficiente del mundo; Japón es el país que ha demostrado el mayor ritmo de crecimiento sostenido durante los últimos 40 años. El ingreso per cápita ha pasado de 1, 230 dólares en 1950 a 23, 970 dólares en 1990.

Hay dos hechos que distinguen a la economía japonesa: la presencia mayoritaria de pequeñas empresas en su estructura económica y las estrechas y complejas relaciones de estas con las grandes empresas.

En los sectores económicos no-agrícolas existen 6'622, 246 empresas (cifras de 1989) de las cuales 6'571, 942 son pequeñas y medianas; es decir, que el 99.2% del total de empresas en el Japón son pequeñas y medianas. La mayoría de estas empresas se ubican en el sector comercio (3'45, 133; 46%), en el sector servicio (1'19, 093; 23%) y en el sector industrial (873, 615; 13%); el resto está en los sectores de construcción, finanzas, minería, transporte y telecomunicaciones, bienes raíces, electricidad y gas.

Todos estos sectores en su conjunto dan empleo a una fuerza laboral de 48'995, 000 personas.

El caso del sector industrial es interesante. Está compuesto por 231, 362 microempresas de 1 a 9 personas ocupadas; 86, 110 pequeñas empresas de 10 a 19 p.o.; y 88, 347 empresas de 20 a 99 p.o.

Un ejemplo de las complejas relaciones entre las pequeñas, medianas y grandes empresas es el caso de TOYOTA. Esta empresa produce anualmente 4.5 millones de automóviles con 65, 000 trabajadores. La TOYOTA sólo produce el 25% del valor de los automóviles, el resto lo aportan la inmensa red de proveedores y subcontratistas que, a principio de los ochenta, alcanzó la cantidad de 47, 308 empresas.

En Japón existe un complejo sistema de promoción al sector basado en una sofisticada red de instituciones y de leyes. A la cabeza la “Ley Básica de la Pequeña y Mediana Empresa” que obliga al gobierno a tomar medidas en los campos de la modernización de equipos; el mejoramiento de la tecnología; la racionalización de la gestión; el mejoramiento estructural de las empresas; la rectificación de las desventajas para el sector; el estímulo a la demanda; la garantía de igualdad de oportunidades y el incentivo de relaciones adecuadas entre el trabajo y la administración; dispone que las autoridades del gobierno eleven al Parlamento un informe anual sobre los problemas, tendencias y medidas tomadas para el apoyo de las empresas del sector.

Las principales instituciones involucradas en el sistema de apoyo son las siguientes:

³⁹² Villarán Fernando, ob. citada, págs. 95 a 101.

A nivel nacional:

a) De orientación, planeación y normatividad:

- Ministerio de Comercio Internacional e Industria.
- MITI
- Agencia de la Pequeña y Mediana Empresa.

b) De promoción (asistencia técnica, capacitación e información):

- Corporación Japonesa de los Pequeños Negocios
- Institutos de la Corporación (capacitación).

c) De financiamiento:

- Corporación Financiera de los Pequeños Negocios
- Corporación de Seguro de Crédito para Pequeños Negocios.

d) De comercialización:

- Organización para el Comercio Exterior Japonesa
- Asociación Nacional de Promoción a la Subcontratación.

e) Instituciones a nivel regional y local:

- División en cada prefectura.
- Centros de asesoría e información.

f) Organizaciones gremiales:

- Federación Nacional de Asociaciones de Pequeños Negocios.
- Cámara de Comercio e Industria del Japón.

A nivel regional:

- Asociaciones de pequeños negocios.
- Cooperativas.
- Federaciones.”

Eriko Togo ³⁹³ en lo concerniente a la política de promoción de la subcontratación en Japón, afirma que “en Japón se puede observar el alto grado de subcontratación de las distintas industrias de la pequeña y mediana empresa a lo largo de las dos últimas décadas.

Existen dos leyes que están orientadas a promover la subcontratación. La primera es

³⁹³ Togo, Eriko y otros. Ob. citada, Anexo N° 5, págs. 91 a 96.

la “Ley de promoción para la pequeña y mediana empresa subcontratista”, y la segunda es la “Ley de prevención de demora de pago para la subcontrata y otros temas relaciones”

La “Ley de promoción de pequeña y mediana empresa subcontratista” fue promulgada en el 1970 con el fin de promover la subcontratación de las pequeñas y medianas empresas. Los objetivos fueron:

- Establecer estándares de promoción y proveer lineamientos y recomendaciones sobre los estándares para los subcontratistas y contratistas.
- Establecer el Sistema de Planificación para el Programa de Promoción, dando facilidades a las cooperativas (consorcios) en cada rubro de subcontratistas para desarrollar e implementar los programas de promoción con las empresas contratistas.
- Establecer la Asociación de Promoción de Subcontrata, para asegurar un buen funcionamiento del sistema.

El gobierno central desarrollar y anuncia estándares de promoción que orientan a los subcontratistas y contratistas en el negocio de subcontratación.

Los principales contenidos de los estándares son:

- Aumento de la productividad y la calidad de los subcontratistas.
- Clasificación de los pedidos de los contratistas y mejoramiento de los métodos de pedidos.
- Modernización de los subcontratistas, elevando el nivel tecnológico y de promoción de actividades conjuntas entre empresas (joint ventures).
- Mejoramiento de métodos para llegar al precio, métodos de inspección y control, y otros términos de transacción.
- Promoción de cambios organizativos de los subcontratistas.

Sistema de planificación de los subcontratistas. Que tiene dos etapas de planificación para llegar a ejecutar el programa de promoción.

Planificación del programa de promoción. Por grupos de subcontratistas de la misma rama de actividad organizados en una cooperativa de facilidades comunes, con la colaboración de sus contratistas.

Medidas de soporte a los programas de promoción. El gobierno central aprueba programas de promoción razonables y prevé asistencia financiera e incentivos tributarios para lograr el éxito de los mismos.

Medidas Financieras:

- Préstamos para la pequeña y mediana empresa subcontratista por la Corporación de Financiamiento de Pequeños Negocios.
- Utilización de fondos del Banco Cooperativo Central para el Comercio y la Industria.
- Préstamos del Programa para el Mejoramiento de Negocio por la Corporación de

Pequeños Negocios de Japón.

Incentivos tributarios:

- Reserva para la promoción de pequeñas y medianas empresas subcontratistas.
- Exoneración de impuestos especiales de propiedad de la tierra.
- Exoneración de impuestos empresariales.

Asociación para la Promoción de Subcontratación:

Esta asociación es la versión japonesa de la bolsa de subcontratación, y está organizada en tres niveles: nacional, provincial e internacional.

La Asociación Nacional para la Promoción de Subcontratistas:

Su función primordial es coordinar y dar referencias de negocios para la subcontratación.

En 1991, estableció el Centro de Información de Negocios Internacionales de la Subcontratación. Sus objetivos son: 1) facilitar negocios de las empresas extranjeras en el Japón, 2) mejorar el conocimiento de la estructura del negocio de la subcontratación, y 3) facilitar la diversificación de los negocios de subcontratación japoneses.

Las Asociaciones Provinciales para la Promoción de Subcontratistas establecidas en cada una de las provincias (47 locales) para promover a las pequeñas y medianas empresas subcontratistas. Se provee los siguientes servicios: Intermediación de negocios, de disputas, recolección y divulgación de información; y, realización de proyectos de investigación.

En 1985 se realizó un ajuste estructural en la economía japonesa y fue necesario apoyar a las pequeñas y medianas empresas que subcontratan para mejorar su productividad, con las siguientes medidas:

- Subsidios para el desarrollo tecnológico de subcontratistas en ajuste.
- Líneas de crédito para asegurar un "ajuste cómodo" para las subcontratistas.

La "Ley de prevención de demora de pago para la subcontratación y otros temas relacionados" promulgada en 1956, con el objetivo de mejorar las condiciones de este negocio.

En aplicación de la Ley, las transacciones y el negocio de la subcontratación en general son investigados por la Comisión de Comercio Justo y la Agencia de Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Industria y Comercio Exterior.

Las disposiciones que deben observar los contratistas son las siguientes:

- Obligación para fijar la fecha de vencimiento para el pago de cobranza.
- Obligación de hacer el pedido por escrito.
- Obligación de producir y mantener documentos.
- Obligación de pago de interés vencido.

Otras obligaciones: 1) negarse a recibir productos pedidos, 2) demorar el pago, 3) reducir el pago, 4) rechazar el producto una vez aceptado, 5) forzar un precio no razonable, 6) forzar a comprar artículos innecesarios, 7) tomar medidas dilatorias contra reclamos llegados a la Agencia de Pequeña y Mediana Empresa o la Comisión de Justo Comercio.”

2.2.10.3. ESTADOS UNIDOS

Michael J. Piore, refiere que ³⁹⁴ “la única manifestación institucional permanente de interés del país por las pequeñas empresas es la Administración de la Pequeña Empresa (SBA), organismo creado en 1953 dentro del Ministerio de Comercio y que ofrece asistencia técnica y préstamos a bajo interés en el marco de una serie de programas específicos y ayuda a las pequeñas empresas que compiten por la adjudicación de contratos del Gobierno Federal. La SBA define a la pequeña empresa como “una empresa independiente y no dominante en su sector”.

La legislación americana contiene una serie de disposiciones especiales que favorecen a las pequeñas empresas o la eximen de alguna forma de regulación estatal.

En 1982 la distribución del empleo se orientó claramente hacia las empresas más pequeñas. El porcentaje en el empleo total de las empresas de menos de 100 trabajadores se elevó, por ejemplo, del 40, 1 por 100 en 1977 al 45, 7 por 100 en 1982.

El papel de la pequeña empresa en la creación de empleo constituye el centro del debate sobre la política gubernamental en Estados Unidos. Un estudio realizado en 1979 por David Birch, pretendía demostrar que las pequeñas empresas generaban la mayor parte de los nuevos puestos de trabajos netos en Estados Unidos (entre 1969 y 1976, los centros de producción de menos de 20 trabajadores crearon el 66 por 100 de los nuevos puestos de trabajo, y los centros de menos de 100 trabajadores, el 88 por 100).

La industria de la confección está sometida a una fuerte competencia extranjera, pero el impacto ha sido mayor en los sectores de producción normalizada que ya habían abandonado el centro de Nueva York y ha cambiado radicalmente la composición étnica de esta industria. Los judíos y los italianos de segunda y tercera generación se han mostrado reacios a trabajar en la industria de la confección y han sido sustituidos por nuevos inmigrantes originarios del Lejano Oriente y de América Latina.

Una novedad importante aparejada a la nueva inmigración, ha sido la creación, fuera de Nueva York –sobre todo en Los Angeles y en Miami-, de centros de confección urbanos.

Durante los diez últimos años ha habido un cambio importante en la política de desarrollo económico en los Estados. Este cambio tiene una parte “negativa” y una “positiva”. La parte “negativa”, señalada en un documento de planificación muy difundido por la Asociación Nacional de Gobernadores, está relacionada con lo que podría llamarse desarrollo económico interno y con el papel de los servicios públicos tradicionales. Se critica concretamente la tentativa de atraer centros de producción de empresas

³⁹⁴ Michael J. Piore, “La Pequeña Empresa en Estados Unidos de América”, en “Los Distritos industriales y las Pequeñas Empresas”, ob. citada, tomo II, págs. 330 a 375, Gestión, 20 de noviembre de 1998, pág. 10.

nacionales, que crean puestos de trabajo inestables, no cualificados y mal remunerados que al cabo se pierden en beneficio de la competencia exterior. El informe destaca, en cambio, el papel de la pequeña empresa en la creación de empleo, y llega a la conclusión de que la mayoría de puestos de trabajo son creados por pequeños empresarios locales.

La parte “positiva” de la nueva política industrial estatal puede apreciarse en una reciente declaración política del Comité de Desarrollo Económico (CED, 1986). Parte ésta del supuesto de que la creación espontánea de empresas no basta para asegurar el crecimiento económico: se necesita también una promoción pública activa. Esta política activa se ha aplicado en varios Estados industriales, entre los que cabe citar Pensilvania, Nueva York, Michigan y Massachusetts. Consiste esta política en la oferta estatal de capital de riesgo, la creación de “incubadoras” públicas para la pequeña empresa –que prestan asistencia técnica y en materia de gestión a los empresarios nuevos y a los que están ya situados- y el fomento de las exportaciones mediante campañas publicitarias y representación empresarial en el extranjero bajo el patrocinio del Estado.

Los datos dan a entender que se camina hacia unidades de producción más pequeñas tanto para reducir los costos laborales como para introducir nuevas técnicas de producción y reformas organizativas, y que éstos dos procesos son distintos. Las tendencias organizativas y tecnológicas probablemente eleven los salarios en las empresas más pequeñas, pero no están claras las magnitudes respectivas de estos dos efectos.”

William Little, Presidente de la Cámara de Comercio de EE.UU. afirma que en la última década, 2.5 millones de empleos han sido creados por las Pymes.

Anota el Informe del MITINCI ³⁹⁵ “en Estados Unidos según la Small Business Act de 1953 la motivación fundamental para apoyar a la pequeña empresa se sustenta en la intención de asegurar la plena y libre competencia en los mercados, a través de la libre entrada a los negocios y la garantía para la expresión y crecimiento de la iniciativa personal y el criterio individual. La preservación y expansión de la competencia se conceptúa como básica para el bienestar y la seguridad de la nación, cosa que no podrá realizarse a menos que la capacidad actual y potencial de los pequeños negocios sea alentada y desarrollada.

a) Financiamiento; se otorga garantía de los créditos para pequeñas empresas por el 90% del monto prestado por las entidades financieras privadas. Este mecanismo canaliza el 90% de todos los fondos prestables de la SBA. También incluye:

- Capital de riesgo, para la creación y crecimiento de las empresas.
- Financiamiento a las exportaciones.
- Créditos para desastres naturales.

b) Programa de Compras Estatales; se promueve la contratación de pequeñas empresas para asegurar máxima competencia. También incluye.

- Apoyo a minusválidos para el acceso a contratos federales.

³⁹⁵ Guía Informativa de Pymes, MITINCI, Anexo III y Anexo IV, pág. 33 y 35.

- Bonos de seguridad (surety) para ayudar a las empresas a ganar contratos de construcción.

c) Centros de Desarrollo Empresarial; desarrollados en convenio con la mayoría de universidades del país, en los que se brinda principalmente consultoría y capacitación. Además administran cuatro programas: Info-Bid sobre mercadeo y compras estatales, Programa de Innovación, Programa de Comercio internacional. Existen un total de 750 centros a nivel nacional, financiados por el gobierno federal, el gobierno estatal y las universidades.

d) Programas especiales; como el Programa para Empresas de Propiedad de Mujeres; Programa de Apoyo Empresarial para Veteranos de los Conflictos Bélicos, y el Programa de Energía (vinculados a políticas de medio ambiente).”

CAPÍTULO III. GRADO DE PROTECCIÓN JURÍDICA Y FACTORES DE INCIDENCIA SOBRE EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL COMPLEJO GAMARRA

En una aproximación empírica cuantitativa de las Pymes en general según estimado del INEI hasta 1, 999, existen más de 3 millones donde 500 mil se encuentran en pose de crecimiento y acumulación; el resto en situación de sobrevivencia de Microempresa y desde el 97.65% con menos de 10 trabajadores generando más de 7 millones de ocupados que significan el 78% de la Población Económicamente activa y en Gamarra, específicamente se estima que el 84.6% de las Unidades Empresariales del Sector Confecciones son Microempresas(1 a 10 trabajadores), sólo el 15.4% están constituidas como Pequeñas Empresas(11 a 20 trabajadores), del cual el 33.3% están registrados como personas jurídicas(Sociedad de Responsabilidad Limitada); y el 10% de las Microempresas como personas naturales.

Hasta entonces el Régimen del Gobierno del Presidente Alberto Fujimori para su regulación había promulgado el 5-11-91, el Dec.Legislativo No705, Ley de Promoción de Microempresas y Pequeñas Empresas, que contenía en su capítulo I:su diferenciación;

en su Cap. II sobre la atención y apoyo prioritario del Estado; sobre la atención y apoyo prioritario del Estado en el Capítulo III. De las Licencias de Funcionamiento Municipal, Registros, Permisos de Operación en el Cap. IV. Sobre Libros Contables Autorizados; en el Cap. V de la Amnistía Administrativa con el Cap. VI del Procedimiento para acogerse y Disposiciones Complementarias sobre el Régimen Tributario y acceso de los impedidos físicos.

Como sustento jerárquico se apoyaba en lo previsto en el art. 58 de la Constitución Política de 1993 que establece como deber del Estado, entre otros fines orientar al desarrollo del país y actuar principalmente en las áreas de promoción de empleo; concordante con el art. 59 de la máxima acotada que dispone como deber del Estado estimular la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y de empresa, comercio e industria y que brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

3.1. LEY DE PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL N° 24062

Asimismo debe considerarse como un precedente de fomento, formalización y Promoción de la Ley de la Pequeña Empresa Industrial No 24062 del 09-01-1984 de conformidad con el artículo 135 de la Constitución Política de 1979 y la Ley General de Industrias No 23407 que dispuso sus facilidades registrales en el Sector y Municipio; Créditos Fiscales por creación de puestos de trabajo permanente, por Inversiones en maquinarias y equipos para la producción, por capacitación y por desarrollo tecnológico y la creación de un Fondo Promotor (FOPEI), las cuales resultan insuficientes e incluso neutralizadas, conforme se evidencia de los datos documentales, entrevistas y encuestas efectuadas por el autor de la presente Tesis, donde se aprecia que si bien tuvieron un crecimiento vegetativo por la iniciativa, entusiasmo y perseverancia de los micro y pequeños empresarios lo han sido como actividades de subsistencia o sobrevivencia fundamentalmente como una lucha contra la pobreza y la actividad productiva o manufacturera alcanzada de más de una década constituir tan sólo 20% con respecto a la actividad comercial que significó un 47% y las actividades de servicio en un 13% según las estimaciones del INEI y dentro de las actividades manufactureras: las textiles y de confecciones de prendas de vestir constituye la actividad de mayor crecimiento que por su naturaleza y características han permitido la absorción de una mayor cantidad de mano de obra y con escasa articulación con la mediana y gran empresa en el mercado nacional dentro de una política macroeconómica implementada por los gobiernos de Belaúnde Terry, de Alan García y del Ing. Alberto Fujimori de priorizar un modelo primario exportador en desmedro de la industria nacional.

3.2. DEC.LEG.721 DEL 08-11-91

En cuanto al proceso de Formalización de las Pymes, si bien mediante el Dec.Leg.721 del 08-11-91, el D.S.No118-90-PCM del 15-09-90 se reglamentó sobre la Unificación y Simplificación de Registros, con el Registro Unificado obligatorio como requisito constitutivo de las Pymes por ante el MITINCI y en 1, 992 la inscripción obligatoria del Registro Unico del Contribuyente(RUC), por ante la SUNAT, además de la abstención de la Licencia de Funcionamiento Municipal cuyo trámite lo reguló el citado Dec.Leg.No 705 y luego fué trabado por la exigencia coactiva del Certificado de Zonificación Urbana compatible; y más aún con la obtención de los permisos sectoriales de acuerdo a la naturaleza de las actividades de las Pymes, debe considerarse conforme a los datos obtenidos mediante las fuentes documentales citadas, entrevistas y encuestas aplicadas y que el grado de informalidad con respecto al ajuste de normas jurídicas sigue siendo significativo, estando a que hasta la vigencia del Registro Unificado estimado de Pymes, sólo se inscribieron un % mínimo al 10% y de la muestra utilizada por el autor de la Tesis, un 86.89% expresaron que iniciaron sus actividades sin tramitar la Licencia Municipal y progresivamente lo regularizaban ante la exigencia de su sujeto de crédito ante las entidades privadas que exigen dichos documentos; así en cuanto al R.U.C se inscribieron el 92.48% y en cuanto a los derechos laborales, no consideraban llevar Libros de Planillas, el 70.97%.Al eliminarse el Registro Unificado por Ley No 26935 del 23-3-98 se avanzó en simplificar el trámite, así también da la opción de presentar Minuta al constituirse una Pyme según Ley No26965.Al respecto, la Comisión de la Pequeña y Microempresa del Congreso, afirma: "La informalidad en nuestro país constituye una traba para el desarrollo de las Pymes y para la aplicación de políticas orientadas a impulsarlas.Estimaciones conservadoras nos indican una informalidad pasiva e inestable de las Microempresas que se mantiene precarias y por tanto, tiene ingresos de subsistencia, este trato es totalmente marginal de la actividad económica.Pero también existe una informalidad activa, consciente, abusiva y prepotente de empresas, en donde inclusive están las medicinas, que al no cumplir con sus obligaciones tributarias distorsionan el mercado mediante la competencia desleal".³⁹⁶

3.3. DEC.LEG.Nº 705

Con respecto al marco legal vigente del Dec.Leg.No 705, en lo relativo al problema de la definición de las Pymes, se ha configurado en la práctica una serie de diferentes propuestas de conceptualización que responden básicamente a las características específicas de la naturaleza de las Pymes de cada sector.Por ejemplo, entre otros para

³⁹⁶ Dictamen del proyecto de Ley General de Pymes del Congreso de la República, 1999, pág 14 de igual criterio del 60% de informalidad en nuestra economía la tiene el Dr.Pedro Flores Polo, actual Ministro de Trabajo y Promoción Social.

COFIDE, la conceptúan, los siguientes parámetros:

Microempresa: son aquellas unidades económicas que cuentan con tamaño de activos fijos equivalente a 20, 000 dólares y un nivel de ventas de 40, 000 dólares.

Pequeña Empresa: son aquellas unidades económicas que cuentan con tamaño de activos fijos entre 20, 001 dólares hasta 300, 000 dólares y venta anual de 40, 001 hasta el equivalente a 750, 000 dólares.

Para la Superintendencia Banca y Seguros, la conceptúa:

Microempresa: los activos fijos hasta 20, 000 dólares con nivel de endeudamiento que no excede de 20, 000 dólares.

La actividad manufacturera, regulado en el Decreto 705 vigente:

Microempresa:

Personal ocupado: hasta 10 personas ocupado

Venta Anual: hasta S/.304, 000

Pequeña Empresa:

Personal ocupado: de 11 a 20 personas ocupados

Venta Anual: de S/.304, 001 hasta S/.910, 000

En consecuencia, deben tenerse presente los esfuerzos del INEI al respecto, considerados en la presente Tesis, y para ello constituye un imperativo de actualización de los datos estadísticos de las Pymes vía un Censo Económico Nacional a cargo de dicha entidad, conforme lo previsto en la Ley No 26904, a fin de apoyar su gestión y desarrollo.

Asimismo, en cuanto la denominación de Pequeña y Microempresa(Pyme) ó de Micro y Pequeña Empresa(Mype), usada indistintamente por las Entidades Públicas, Privadas y Gremiales, debe efectuarse a nivel legislativo la precesión adecuada para uniformizar el lenguaje normativo correspondiente a dicho Sector.

3.4. FORMAS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

En lo concerniente a las formas de Organización Empresarial de la encuesta realizada por el autor de esta Tesis, manifestaron que por iniciativa personal lo hicieron más de 90.48% y los que optaron por "Contrato de Sociedad" un 9.52%.

La Persona natural de acuerdo a las normas contenidas en el D.Leg.No705 y Ley 26935, debe obtener su inscripción en el RUC de la SUNAT; los permisos especiales de Sectores Competentes según el art.3 del D.S. No024-98-ITINCI, la Licencia Municipal de Funcionamiento y el Registro Patronal(Ex-IPSS).

Los que optan por constituir una persona jurídica, tienen las siguientes formas de organización:

-La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), facultado por el D.Ley No21621 del 14-09-76.

- La Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada(SRL) y Sociedad Anónima (S.A), facultada por la Ley No26887 del 05-L12-97.

Todas las cuales deben elaborar Minutas de Constitución para elevación de Escritura Pública ante Notaría para su inscripción en el Registro Mercantil(SUNARP); la obtención del RUC(SUNAT), de los permisos especiales de Sectores Competentes(art.3-DS.024-98-ITINCI), la autorización de Libros de Planillas(MTPS), la Licencia Municipal de Funcionamiento y el Registro Patronal.

Como mecanismos de Promoción en este extremo se considera significativa los impulsados por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Ministerios de la Producción y Programas estipulados de apoyo a la Reconversión productiva en las Empresas que vienen operando en el Sector Informal

Urbano(SIU), que se consideran en el Dec.Leg.728 “Ley de Fomento al Empleo” del 11-12-1985 y ratificado su vigencia vía el D.S No003-97-TR-Texto Unico Ordenado del Dec.Ley 728 “Ley de Productividad y Competitividad Laboral(Título III, arts.107 al 112), en la cual jurídicamente se conceptúa a la actividad informal como art.109 “se considerarán como actividades predominantemente de carácter informal para efectos de la presente ley a todas aquellas que se desarrollan en forma independiente en el ámbito de la Microempresa o en el de la Pequeña Empresa, definidas de acuerdo con los criterios de la Ley de la materia y que desarrollan sus actividades productivas preferentemente en los sectores como servicio, servicios, pequeña industria, construcción y de manufacturas básicas orientadas al mercado interno local, regional ó nacional”. Con esta perspectiva, los sectores citados han sido aplicados medidas de promoción en constitución y registros simplificados (Vía Prodame).Asistencia Técnico Productiva, Capacitación en Gestión; Formación Profesional, Constitución de Líneas de Crédito y Fondos de Garantía y Rotatorios, y un Sistema de Información Empresarial, pero aún resulta insuficiente para el Universo del Sector Pyme a nivel nacional.

3.5. REGIMEN TRIBUTARIO

Se considera que las Pymes, al igual que otras empresas de cualquier dimensión, están sujetas a las disposiciones del Código Tributario en vigencia aprobado por el Decreto Legislativo 806.El Sistema Tributario Nacional no discrimina un tratamiento particular para este estrato empresarial.La Ley de Promoción de Micro y Pequeñas Empresas, Dec.Leg.No 705 de Nov.1991, estableció la creación de un Impuesto Unico Simplificado que sería pagado por las Pequeñas Empresas bajo una modalidad, también simplificada, a ser determinada en un Decreto Supremo posterior refrendado por el Ministerio de Economía y Finanzas.Mientras se dejaba a futuro la definición del impuesto único y la modalidad de pago para las pequeñas empresas.Para las microempresas en cambio, quedó establecido como pago único el 1% de ventas mensuales.En ambos casos, la

concepción era que el impuesto único simplificado cubría el pago de las siguientes obligaciones:

- Impuesto a la Renta, correspondiente a la empresa
- Impuesto al Patrimonio Empresarial
- Impuesto General a las Ventas
- Impuesto Selectivo al Consumo
- Contribución al SENATI
- Aportes al FONAVI
- Aportes al IPSS
- Aporte al ITINTEC
- Aporte al FOPEI

Todas estas previsiones de orden tributario favorable para las Pymes, quedaron derogados por la 2da Disposición Final de Ley No25381, equilibrio financiero del Presupuesto correspondiente al ejercicio presupuestal de 1, 992. En la práctica, el Sistema Tributario Nacional le otorga algunas concesiones derivadas más bien de la aplicación de escalas en sus mecanismos y no como una medida explícita de apoyo a este estrato empresarial. Por ej. el Régimen Unico Simplificado-RUS, aplicable a quienes desarrollan actividades generadoras de rentas cuyos ingresos brutos por venta y/o prestación de servicios no exceda de S/.18, 000 mensuales y cuentan en su establecimiento con menos de 4 personas, que comprende el Imp. a la Renta y el Imp. General a las Ventas alcanza el ámbito de las micro empresas y a un margen de pequeñas empresas que operan en esos niveles, lo permite emisión de boleta de Venta-Ticket, pero no dan derecho a crédito fiscal. No están obligados a llevar Libros Contables.

En el campo manufacturero, al igual que toda la industria en general absorbe los costos de los impuestos a los combustibles, el impuesto(2%) a los activos fijos, los aranceles a la importación de maquinaria y el impuesto a la propiedad predial.

De la encuesta realizada se tiene que el 50% tiene este Régimen y en muchos casos pagan el mínimo de la categoría A teniendo ingresos mayores.

El Régimen Especial de Renta-RER-vigente según Ley 26415, Dec.Leg.No799 y Ley 27034, permite acogerse a los generadores de renta de Tercera Categoría que no superen los S/.18, 000 mensuales y están afecto al Impuesto a la Renta en 2.5% del ingreso neto mensual; al IGV en 18% sobre valor de ventas e Impuesto Extraordinario de Solidaridad en 5% sobre total de Remuneración que abonen. Puede emitir Facturas, Boletas, Tickets, que si dan derecho a crédito fiscal; y pueden deducir a gastos mediante comprobante de pago hasta el 3% y se anotan en el Registro de Compras(hasta el 100 UIT), por ejercicio gravable y deben llevar libros como Registros Contables. Los encuestados admiten 24.14% en este Régimen.

El Régimen General-RG., según D.S. No054-99-EF que pueden acogerse la EIRL, Sociedades Mercantiles, Cooperativa, etc., dedicados a la Industria, Comercio, prestación

de Servicios y los contribuyentes del RUS y RCR que hayan sobrepasado los S/.216, 000 mensuales, afectos al pago del Impuesto Extraordinario en 0.2% sobre valor de activos fijos al Impuesto a la Renta al 30% anual, al IGV de 18% sobre valor de venta y/o servicio e Impuesto Extraordinario de Solidaridad de 5% sobre tasa de remuneraciones. Pueden emitir los comprobantes de pago, que le dan derecho a crédito fiscal y deducir gastos o costos hasta el 3% mediante comprobantes de pago y deben llevar todos los libros contables.

Entrevistas a los Dirigentes Gremiales Pymes y de las declaraciones de Representantes de la SUNAT y SAT como otros documentos, se ha establecido que el vigente Régimen Tributario no es promocional para un desarrollo de las Pymes, e inclusive sigue siendo significativa la evasión y elusión fiscal del Universo total de Pymes, estimado a nivel nacional, pese a las campañas y esfuerzo de los miembros de la SUNAT, por ampliar la inscripción en el Registro Unico de Contribuyentes de las Pymes, para efecto de Fiscalización. De las encuestas efectuadas por el autor de esta Tesis, el 70.97% contestaron que no llevaban Libros de Planilla, Libros Contables y Pago de Contribución al IPSS y los que si los llevaban en un 29.03%.

Para el Superintendente de la SUNAT-Ing. Jorge Baca Campodónico³⁹⁷, el RUS se había creado para crear en la ciudadanía una “conciencia tributaria” y en cuanto a su evolución desde su creación en 1, 994 hasta finales del año 1, 997, hay alrededor de 600 mil inscritos, con un incremento de 20 mil inscritos al mes. Sin embargo, la línea de recaudación decae año tras año. En 1, 994, la recaudación fué de 6 millones de nuevos soles con 300 mil inscritos y en 1, 997 se recaudó 5 millones de nuevos soles con 600 mil inscritos; por lo que mantener un sistema como el RUS resultaba un tanto oneroso para la SUNAT, lo que evidencia incluso el carácter antitécnico del referido régimen RUS, pues al no poder emitir factura en este Régimen, se pregunta el Dr. Pedro Flores Polo³⁹⁸

“dentro de la subcontratación, Cómo podría integrarse la Micro y Pequeña Empresa con la Mediana y Gran Empresa”.

3.6. ASPECTO FINANCIERO

De toda la información obtenida se ha establecido la ausencia de una política definida de apoyo financiero a la Pequeña y Microempresa ha sido la característica común de los gobiernos y cuando hubo alguna, este apoyo fué concebido con carácter social que con criterio económico productivo.

Junto a la carencia de una política de financiamiento, se ha observado también la

³⁹⁷ Exposición ante la Comisión de la Pequeña y Microempresa del Congreso de la República, Acta de Sesión Ordinaria No24/98 del Martes 05-05-98

³⁹⁸ Exposición del Dr. Pedro Flores Polo en el Forum: “La Pequeña y Microempresa en el Desarrollo Nacional”. Lima. 29 y 30 de Mayo de 1, 998

ausencia de mecanismos para el acceso al mercado de valores y el poco uso de alternativas de financiamiento en sus diversas formas:leasing, factoraje, incubadoras de empresas, etc.

La falta de una política general de financiamiento a la Pequeña Y Microempresa fué sustituida por la emisión de normas específicas que son las que a continuación se reseñan:

Así en 1, 959 la Ley de promoción Industrial(Ley 13270) establecía en los arts.134 y sgtes., préstamos en condiciones especiales para la pequeña industria.

El D.L.No23039 da origen a las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito que si bien se crearon para el otorgamiento de préstamos a personas, su desenvolvimiento también ha orientado fondos hacía pequeños negocios.

Con la Ley de la Pequeña y Mediana Empresa, Decreto Ley 23189 de Julio de 1, 980, se creó en le seno del Banco Industrial, el Fondo de Promoción de la Pequeña Empresa(FOPE), para el otorgamiento de créditos promocionales a este segmento de actividad.

En 1, 984 la Ley de Pequeña Empresa Industrial(Ley 24062), crea el Fondo de Promoción de la Pequeña Empresa Industrial -FOPEI-con el aporte del 1% de las ventas mensuales de los pequeños industriales.Hubo mucha morosidad y no cumplió su cometido.

Hasta Comienzos de los noventas el Banco Industrial canalizó líneas de crédito para la industria y hasta hoy todavía COFIDE las promueve para el sector manufacturero, vía Bancos que de modo muy restrictivo y oneroso en los plazos e intereses ha impedido dicho fin.

En Diciembre de 1, 994, mediante Resolución SBS No897, se autorizó la organización y funcionamiento de las entidades de desarrollo para Pequeña y Microempresa(EDPYMES), que depende de los Fondos de COFIDE y sus prestatarios por el alto riesgo del Sector eran también onerosos.

Mediante D.S. No026-96-EF, se transfieren recursos por 5 millones de dólares americanos para la consolidación de la Pequeña y Microempresa.

En líneas generales puede concluirse que las fuentes de financiamiento para la pequeña empresa han sido hasta el presente escasas, caras y fuera de oportunidad.

El alto costo del financiamiento a la Pequeña y Microempresa se atribuye a la ausencia de economías de escala y a un supuesto mayor riesgo en operaciones de pequeños montos.

3.6.1. SITUACIÓN ACTUAL

El desenvolvimiento macroeconómico de los últimos años y a la reinserción del país en el mercado internacional ha dado lugar a crecientes formas de acceso de fuentes de financiamiento tanto internas como externas, muchas de ellas no bancarias.Hay también una creciente oferta de recursos financieros nacionales y del exterior que está abriendo

nuevos espacios y nuevas posibilidades para la pequeña y microempresa que se estima en 900 millones de dólares contra una demanda anual de 3, 500 millones de dólares.

Dentro de la oferta es de destacarse la variedad de instituciones que atienden a la Pequeña Empresa: Bancos que ya están incursionando en la atención de este estrato empresarial, para lo cual han creado unidades especializadas para su atención (otros lo incluyen como parte de banca personal). Organizaciones no gubernamentales que se iniciaron con servicios no financieros a la pequeña empresa y luego incursionaron en el campo del financiamiento (e incluso se están convirtiendo en EDPYMES- esto es, en entidades del sistema financiero), Cajas Municipales y entidades de los propios beneficiarios (en colaboración con instituciones no lucrativas) que establecen sus propios medios de financiamiento (cooperativas y fondos revolventes de crédito e incluso bancos comunales).

En el país se advierten esfuerzos por articular los intereses de los Micro y Pequeños Empresarios con los fondos disponibles de ahorro e inversión, que circulan internamente y en el mundo, a la búsqueda de nuevas oportunidades de negocios. Esos esfuerzos se evidencian en las acciones siguientes:

- Creación del Fondo de Respaldo a la Pequeña Empresa-FONREPE, por Decreto Legislativo No 879 de Noviembre de 1, 1996, destinado al establecimiento de un programa de seguro de crédito en favor de la pequeña empresa, a través de un fondo de contingencia que actuará como fondo de reaseguro.
- Reconocimiento de las EDPYMES como parte del sistema financiero nacional dentro de la Ley del Sistema Financiero y de Seguros de Diciembre de 1, 1996.
- Promulgación del Dec. Legislativo No 861 (Diciembre de 1, 1996), Ley de mercado de Valores que en su séptima disposición final manda: "Se establecerán las condiciones para la emisión así como los requisitos para la inscripción en el registro de valores representativos de deudas que emitan por oferta pública las pequeñas y medianas empresas".
- Creación del Programa de Pequeña y Microempresa del Ministerio de Industrias, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales-MITINCI.
- Establecimiento del Fondo de Desarrollo de la Microempresa-FONDEMI, como componente crediticio del Programa de Microempresa, como resultado de un Convenio firmado por el Gobierno con la Unión Europea, que a 1, 1998 colocó 25, 322 créditos por un monto total de más de 41.5 millones de dólares.
- Creación de MIBANCO como apoyo financiero a la actividad productiva de la pequeña y microempresa pero que también por el alto riesgo ofrece préstamos onerosos en intereses, gastos y en los plazos.
- Funcionamiento de una Mesa de Coordinación Nacional denominado Foro de Crédito cuya Secretaría Técnica es ejercida por la Asociación de Bancos-ASOBANC.

3.6.2. CARACTERIZACIÓN FINANCIERA DE LA PEQUEÑA EMPRESA

La realidad financiera de las pequeñas empresas muestra un universo heterogéneo y una superposición de estratos con distintas historias, capacidades y medios adquiridos. Aquí concluyen desde actividades de subsistencia hasta novedosas formas de articulación flexible de la producción de los servicios, desde segmentos estancados y en franca decadencia hasta sectores dinámicos y con tecnología de punta.

Por lo general, la pequeña empresa se constituye con recursos de sus propietarios y sólo sujeta a las posibilidades económicas personales; no está ligada a grupos económicos y su desarrollo futuro dependerá básicamente de los recursos financieros que pueda autogenerar.

Las Pymes por la insuficiencia de garantías se le impide el acceso al mercado bancario y a fondos o líneas de crédito internacionales. Tiene limitaciones para emitir acciones o títulos valores a diferencia de las grandes empresas para captar recursos del mercado financiero y los gremios de las grandes y medianas empresas se oponen de la creación de un Banco Especial de Fomento para las Pymes. Se recurre a la descapitalización temporal para poder operar y atender problemas de liquidez coyuntural en épocas de estrechez financiera. Para solventar sus necesidades financieras operativas y de crecimiento, recurre a la reinversión de utilidades y al mercado financiero informal.

3.6.3. COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA FINANCIERA

En sumo las fuentes de financiamiento usuales a las que recurre la pequeña y microempresa son en prioridad, las siguientes:

Préstamos de parientes o amigos (Intereses moderados y plazos variables), Créditos de prestamistas informales (altas tasas y plazos cortos), Créditos pignoratícios (condiciones moderadas), préstamos de Cooperativas u ONG (condiciones moderadas); créditos de proveedores, de equipo o insumos (tasas ligeramente mayores a las del mercado bancario); habilitación de compradores y créditos bancarios

Debemos mencionar que la Ley General del Sistema Financiero vigente, que tuvo su antecedente en la Ley No 26702 de Diciembre de 1, 1996, estableció un marco regulatorio y de supervisión de las empresas que operan en el sistema financiero y relacionadas con el crédito a la Pyme: Entidad de Desarrollo a la Pequeña y Microempresa (EDPYME), que a 1, 1998, tuvo colocaciones de 6 millones de dólares; las empresas afianzadoras y de garantía, también se han previsto normas relativas a disminuir el riesgo y entre ellas la Central de Riesgos, donde puede registrarse los riesgos por endeudamiento financieros y crediticios en el país y en el exterior, así como el registro de garantías prendarias; y la obligación por parte de sujeto de crédito de proporcionar información relevante que ha sido materia de una Reglamentación especial por la Superintendencia de Banca y Seguros para la Evaluación y Clasificación del deudor y la exigencia de Provisiones. En lo concerniente a las garantías previstas en la citada Ley consistente en Títulos Valores, Garantías Reales (Activos), los Contratos de Prenda Global y Flotante, Fideicomiso, debemos resaltar que en la Legislación Actual lo importante en el otorgamiento del crédito debe ser el historial crediticio de buen pagador y no su patrimonio; y los empresarios

Pymes son tratados por las instituciones especializadas con la modalidad de garantía solidaria.

Otras formas de financiamiento no bancarias: factoring, leasing o de cobertura para otras operaciones de corto plazo como Forward, Opciones Futuros o Renting no les son accesibles a las Pymes, por la exigencia de continuidad en la relación Banca-Empresa y presentación de información económica y tributaria de los dos últimos años.

Igualmente, no le es accesible los recursos del Mercado de Capitales, previsto en el Dec.Leg.861, Ley de Mercado de Valores de Octubre de 1, 996 y lo relativo a la Titulización así como a los Fondos de Inversión y sus Sociedades Administradora establecidas por el Dec.Ley No862.

Debemos también mencionar en Programas Crediticios orientadas a la Infraestructura Productiva, implementación de maquinaria y herramientas de trabajo, fertilizantes e insumos para la producción en Ley No26903 del 18-12-97 y Ley No26963 del 03-06-98 que amplía las facultades del Banco de Materiales para atender dichos requerimientos de las Pymes.

De la muestra de empresarios Pyme de Gamarra encuestados en relación al origen de su capital inicial, el 54.17% respondió que tuvo ingresos propios; por Préstamo, el 37.5%; por Panderos, el 4.17%; por ONG's, el 1.04% y de Proveedores, el 3.13%.

Para la obtención de Local, Máquinas, Insumos y Mercadería, el 52.17% tuvo dinero propio; por Créditos a Terceras Personas, el 38.64%.

En cuanto a la información financiera, la obtuvieron de la Banca Privada, el 97.5%; de COFIDE, el 0.83%; de ONG's, el 1.67%, de otros(Caja Municipal), 0%. En lo concerniente a las Garantías suficientes para financiamiento, el 80% manifestó que si la necesitaba y los que no el 20%.

El Gremio Pyme APEGA de Gamarra ³⁹⁹ plantea con respecto a esta problemática que "no existe un organismo con capacidad de atender. Sobre este punto, el Congresista Hermoza Ríos y otros han elaborado un Proyecto de ley, donde sólo sugieren un "órgano de coordinación presidido por el representante de MITINCI e integrado por representantes del Ministerio de Educación, de la Asamblea Nacional de Rectores y de las Pymes, para tan sólo coordinar diseños y recomendar acciones de capacitación", por lo que parte del Gobierno Actual no existe la voluntad política de modificar la situación en alto grado restrictiva a las Pymes.

3.7. CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA

En relación a este tema, se aprecia de las encuestas a los Gamarrinos efectuados por el autor de la tesis, que el grado de instrucción de dichos empresarios, con secundaria completa la tiene el 62.2%; con Grado de Bachiller Universitario, el 2.22%; con Título

³⁹⁹ Boletín de la Asociación de Pequeños Empresarios de Gamarra, Julio de 1, 999. La Victoria, pág.3.

Profesional, el 17.04% y Técnico, el 2.22%; y a la cuestión de si han tenido Capacitación en el área Técnica de Producción del Sector Confecciones, respondieron que “no” el 87.51% y que “sí”, el 14.29%; e igualmente a la pregunta si tuvieron Curso de Capacitación en Administración y Gestión, respondieron que “no” el 90.74% y que “sí”, el 9.26%.

Estos datos evidencian, las condiciones técnicas no competitivas de los Empresarios de Pymes de Gamarra.

En lo referente al aspecto técnico en cuanto a la oferta se cuenta solamente con la vigencia de la Ley No 26272, Ley del SENATI, a la cual sólo tienen el acceso el personal de las Empresas, que cumplan con la contribución del pago establecido por el Consejo Nacional del SENATI y lo efectuado por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social según “los alcances de la citada Ley de Fomento del Empleo Dec.Leg.728, el D.S No103-97-TR Ley de Productividad y Competitividad Laboral, art.No111 y de modo indirecto se incentiva la capacitación del Personal que opta por las Pymes, a través de la participación en la utilidad, gestión y propiedad de las Empresas que desarrollan actividades generadoras de Rentas de Tercera Categoría y sujetas al Régimen Laboral de la Actividad Privada que se estableció mediante el Dec.Leg.No677 del 02-10-91 y también debe reconocerse las acciones de Capacitación y Asistencia Técnica dentro del Programa de Pequeña y Microempresa del MITINCI en coordinación con la Cooperación Internacional, ONG's, el BID, Prompex, Unión Europea, SENATI y CETICOS.Así con crédito del FONDOMI se ofrecen los Bonos de Capacitación y Asistencia Técnica, utilizados hasta 1, 998 por 28, 021 microempresarios.También el Bono Pyme, con el mismo fin y el de Capacitación de Formadores para Pymes.Esto apunta a la mejora de la calidad y Productividad del Programa de Subcontratación entre las Grandes y Medianas Empresas, donde hasta 1, 998 sólo han calificado 20 empresas de Pequeña Escala.También ha diseñado los Módulos de Servicios Empresariales, en diversos rubros y de modo descentralizado, autoasistido, con atención a 1, 997 de 10, 108 Clientes Pymes con Prompex, se han instalado con recursos del BID, los CEDEM(Centro de Servicios Empresariales), funcionando uno desde 1, 998 en Gamarra en coordinación con Prompyme, siendo sólo calificados pocos Pymes para la exportación, lo que evidencia la enorme tarea en esta área.

3.8. ACCESO A LOS MERCADOS

De la información recopilada, se puede establecer que el gobierno actual al aplicar en su Política Económica un modelo neoliberal por Dec.Leg.668 del 11-03-91 conforme lo sintetiza la ONG. CINSEYT⁴⁰⁰, dispuso la libertad y promoción del Comercio Exterior.

De la muestra efectuada por el autor de esta Tesis, se tiene que el 98.67% respondieron que no tienen Acceso al Mercado Exterior con sus productos y si el 1.33% y a la pregunta que si cuenta con mecanismo de Acceso a la Exportación, el 98.67% dijo

⁴⁰⁰ CINSEYT, "Análisis de Legislación Pyme".Lima, Octubre de 1, 998. pág.40-47.

que “no” y el 1.33% que “sí”.

Las Pymes de Confecciones de Prendas de Vestir de Gamarra, básicamente atienden en el mercado nacional a los estratos sociales C, D y E de la Gran Lima, que acceden a dicho emporio y se proyectan en los Centros Comerciales emergentes de los últimos cinco años, pero con una presencia aún simbólica; y para el mercado externo, participan vía Prompyme y Prompex en Ferias, Ruedas de Negocios y en Zonas Comerciales emergentes de las Fronteras con Bolivia⁴⁰¹, Ecuador, Chile y Colombia. Sus deficiencias aún en el Proceso Productivo, diseños, acabados y presentación de los productos y los sobrecostos con financiamiento de altos intereses, le impiden acceder a exportaciones sostenidas y significativas a futuro.

La apertura del Mercado referida permitió el ingreso masivo de productos textiles y de Confecciones de Prendas de Vestir a precios Dumping, principalmente de países Asiáticos, así como lo inescrupuloso importación de Ropa Usada, vía contrabando o ingreso legal vía aduana, que restringieron más aún el mercado interno, reaccionando las autoridades competentes de modo muy displicente, tardío e ineficiente, resaltándose la firme actitud de defensa de las Pymes de Gamarra, que obtuvieron del Congreso, una norma que prohibía el ingreso de ropa usada para fines comerciales.

3.9. DESARROLLO GREMIAL

Desde este aspecto se debe advertir que la posibilidad de desarrollo gremial se plantea en que a través de los años se ha hecho esfuerzos. En 1945 surge la Confederación Nacional de Comerciantes (CONACO), como alternativa de organización de pequeños, mediano y nuevos comerciantes frente a la tradicional Cámara de Comercio liderada por grandes casas comerciales. En 1959 nace la Cámara Peruana de los Constructores (CAPECO), como expresión del desarrollo urbano. En ambos gremios había presencia de industriales, tanto porque tenían actividades comerciales como porque proveían de insumos a la actividad constructora. En Julio de 1, 969 se crea el Comité de Exportadores del SIN que posteriormente pasaría a formar en la Asociación de Exportadores (ADEX). En 1, 970, ante la promulgación de la Ley General de Industrias y la Comunidad Industrial, se inicia el proceso de cambios al interior de la SIN que incluía la formación del Comité de Pequeña y Mediana Industria, con le propósito de incorporar en la plataforma reivindicativa a pequeños industriales fuertemente afectados por la reforma de la empresa. Por 1, 974 se funda la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE) a partir de divergencias producidas en le seno del Comité de Pequeña Industria del SNI. Este gremio extiende su acción a lo largo del territorio nacional y generando APEMIPES en las principales ciudades y fundando en 1, 984 la Federación de Pequeños Industriales (FENAPI). En 1, 983 se incorpora como miembro fundador de la

⁴⁰¹ Justo Portilla de Confecciones “Zaga Export”, comentó en La República, Sección Economía, pág.14 del día Lunes 16 de Febrero de 1, 993. “Con estos problemas nunca vamos a poder exportar, sino preguntenle a los Grupo Gamarra que fueron a Bolivia y se encontraron con que otros países vendían más baratos y de buena calidad”.

Confederación Andina de Pequeños y Medianos Industriales de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena-CONANPYMI.

En la década del 80 se forman y desarrollan otros gremios de pequeña empresa como la Asociación de Pequeños Empresarios Mineros, fundada en 1, 980 y la Asociación de Industrias Farmacéuticas Nacionales, fundada en 1, 982. FENAPI a mediados de la década es la que mayor vigor muestra y pone en funcionamiento un foro anual denominado Encuentro Empresarial, una especie de CADE de la pequeña empresa, como parte de un proceso de consolidación gremial. En este período a comienzos de 1, 986, se da nacimiento a la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP), como organización cúpula empresarial; en ella se encuentran representados a través de sus empresas, desde los grupos de poder, pasando por el gran capital sectorial no monopolística, hasta una fracción del pequeño y mediano capital.

El 6 de Agosto de 1, 994, CONFIEP constituyó formalmente el Comité de Micro y Pequeña Empresa. Forma parte del señalado Comité, representado de los siguientes gremios:

- a) Comité de la Pequeña Industria del SIN
- b) Asociación de Empresarios Agrícolas del Perú (AEA)
- c) Cámara Peruana de Construcción (CAPECO)
- d) Sociedad Nacional de Minería y Petróleo (SONAMINPE)
- e) Asociación de Exportadores (ADEX)
- f) Asociación de Bancos del Perú (ASOBAN)
- g) Cámara de Comercio de Lima (LACAMARA)
- h) Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI)

Los gremios surgieron en situaciones de crisis y como expresión de la búsqueda de alternativas de los micro, pequeños y medianos empresarios. Son siempre situaciones de carencia (Tecnología, información, recursos en general) y acceso al poder político de la época, lo que va a generar su organización.

El desarrollo de las Asociaciones Gremiales, según una sistematización de Rosa Galvéz se distingue los siguientes períodos:

- Etapa Inicial (1970-1978): etapa de los pioneros o de la consolidación en base a la absorción de ideas y experiencias de otros gremios.
- Etapa de Crecimiento y de los Contactos Internacionales (1979-1985): Se logra capacidad de presión influencia política.
- Etapa de Expansión de la PYME (1986-1990): se refuerza la línea de precedente y se adquiere capacidad de intermediación de recursos del Estado y de participar en su asignación.
- Etapa de Consolidación Organizativa: se conforma una clase empresarial y utiliza su capacidad de influencia desde sus intereses para participar en la redacción de leyes

para el futuro.

El crecimiento gremial cuantitativo, cualitativo de la pequeña empresa ha tomado varios vertientes: de carácter nacional, especializada por actividades.

3.10. LEY GENERAL DE LA PEQUEÑA, MICROEMPRESA-LEY N° 27268

El Marco legal que regía para la pequeña, microempresa desde 1991 hasta Mayo del 2000 era el Dec. Leg. N° 705 “Ley de la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa”, que normaba lo relacionado a la definición características, trámites administrativos, aspectos tributarios, contables y actos orientados a su promoción, la cual ha sido derogada y sustituida por la vigente Ley N° 27268- Ley General de la Pequeña Micro Empresa- Promulgada el 27 de Mayo del 2000.

En cuanto a la caracterización, La Superintendencia de Banca y Seguros caracteriza para la Microempresa con activos fijos hasta US \$ 20, 000, y así entre otras instituciones se les conceptualizan según las particularidades de su sector no habiendo conformidad de criterios para su definición conforme se aprecia de los textos del Dec. Leg. 705 derogado y de la Ley N° 27268.

Para la formalización en la Ley N° 27268, se adecua el proceso de simplificación administrativa regulado por la Ley N° 26935, que constituyó un avance al eliminarse como requisito de constitución el “registro reunificado” que emitía el MITINCI, considerando para dicho efecto tan sólo la obtención del Registro Unico de Contribuyente (RUC) ante la SUNAT así como la simplificación de procedimientos para obtener permisos sectoriales necesarios para el inicio de actividades.

En lo referente a la licencia municipal de funcionamiento, al modificarse la norma vigente agregando como requisito para su obtención definitiva la emisión obligatoria del certificado de zonificación y compatibilidad de uso favorable al peticionante por parte de la municipalidad distrital o provincial fue considerado por los gremios pymes como una traba en su formalización por las limitaciones burocráticas que tienen dichas entidades, para regular de modo planificado el orden urbano y concordarlo con el crecimiento económico de las pymes, por lo que su no exigibilidad del referido para la licencia provisional prevista en el Art. 30° de la Ley 27268, alivia dicho trámite pero no resuelve la problemática antes expuesta.

En cuanto a las formas de organización empresarial, se mantienen vigentes la ley de la empresa de responsabilidad limitada D.L. N° 21621 y la Ley N° 2687 (Ley General de Sociedades), permitiéndose las siguientes:

Persona Natural: Cuya secuela de trámites es la siguiente: 1) RUC (SUNAC) 2) Permiso de sectores competentes 3) autorización de libro de planillas (MTPS) 4) Licencia Municipal de Funcionamiento 5) Registro Patronal (ESSALUD).

Persona Jurídica: Teniendo las siguientes:

Empresa de Responsabilidad Limitada ERIL

Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada SRL

Sociedad Anónima SA

Sociedad Anónima Cerrada SAC

Todas las cuales tienen como fase de constitución.

Elaboración de Minutas de Constitución, elaboración de escritura pública (notaría), inscripción en el registro mercantil (SUNARP), con lo que se obtiene el Registro Unico de Contribuyente RUC en la SUNAT.

Permisos Especiales de Sectores Competentes

Autorización de Libro de Planillas (MTPS) según D.S. N° 001-98-TR.

Licencia Municipal de Funcionamiento

Registro Patronal ESSALUD

Dentro de las medidas de simplificación administrativa en materia de constitución para una formalización progresiva, deben reconocerse el apoyo del Ministerio de Trabajo a través del PRODAME así como del Ministerio de Industria (MITINCI) en la elaboración gratuita de minutas de constitución y el convenio celebrado con dichas entidades con los Colegios de Notarios de Lima y el Callao para la reducción de los costos del arancel notarial; así como la Ley N° 26695 modificatoria del Art. 58° de la Ley N° 26002 del Notariado, que establece la no exigibilidad de minuta en el acto de declaración de voluntad de constitución de la pequeña o microempresa.

3.11. REGIMENES Y OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

Régimen Unico Simplificado- RUS. (D.S. N° 057-99-EF), para los que obtengan rentas de tercera categoría productos de ventas de bienes y o prestación de servicios cuyos ingresos no superen los 18, 000 mensuales tengan un solo establecimiento que no exceda de 100 m² y el personal a su cargo no exceda de 4 trabajadores.

Emiten boleta de venta-ticket que no dan derecho a crédito fiscal y no están obligados a llevar libros y/o registros contables.

Régimen Especial de Rentas RER. Según Ley N° 26415, D. Leg. 799 y Ley N° 27054. Se acogen los generados de renta de tercera categoría provenientes de bienes que adquieren, manufacturen o recursos naturales que extraigan cuyos ingresos netos mensuales no superen los 18, 000 soles mensuales, estando afectos a los siguientes tributos: Impuesto a la Renta; 5.% sobre el ingreso neto mensual; IGV 18% sobre el valor de ventas; impuesto extraordinario de solidaridad 5% sobre el total de remuneraciones.

Emiten facturas boletas de ventas, tickets, liquidación de compras, guías de remisión que si dan derecho a crédito fiscal, siendo deducibles como gastos o cotos hasta el limite

del 3% y que se registran en el registro de compras hasta 100 UIT

Deben llevar registro de compras, libros de ingresos o registro de ventas, libro de actas y de planillas.

Régimen General. RG según D.S. N° 654-99-EF se acogen las EIRL, Soc.Mercantiles que se dediquen a actividades derivadas de la industria, comercio, prestación de servicios, cuando el RUS y RER lo hayan sobrepasado en S/. 216, 000 anuales, asumiendo los tributos siguientes:

Impuesto extraordinarios a activos fijos: 0.2%; Impuesto a la Renta en 30% anual; IGV en 18% sobre el valor de venta y/o servicios e impuesto extraordinario de solidaridad en 5% sobre el total de remuneraciones.

Del Regimen Tributario expuesto se concluye que es considerado por los gremios pymes como injusto e inequitativo, y la vigente Ley 27268 no ha previsto un régimen promocional adecuado, reclamando dicho sector la restitución de lo previsto en el Art. 23° del D.Leg. 705 que disponía un impuesto único en sustitución de todos los tributos de aportaciones que le sean aplicables y que fue derogado por la Ley 25381 así como también reclama la exoneración de todo impuesto al crearse o formalizarse las pymes, incluido las importaciones de maquinarias y bienes de capital por ciertos períodos.

3.12. FINANCIAMIENTO

La insuficiencia de garantías impiden el acceso al mercado bancario al pequeño y microempresario, a fondos o líneas de créditos internacionales.

Por lo general las pymes se constituyen con recursos de sus propietarios y sujetos a posibilidades económicas personales, no estando ligados a grupos económicos.

Las instituciones bancarias y financieras orientadas al crédito de las pymes son:

Instituciones Financieras del Estado: La corporación de Desarrollo (COFIDE) Banco de 2do piso) con recursos propios de la CAF y del BID intermedio de recursos en un 25% a las pymes al sistema financiero con diversos programas: Promicro, Propem, Microglobal, Capital de Trabajo. Los gremios pymes señalan que el costo financiero es muy alto.

Instituciones Financieras Privadas: Banca Comercial Privada, Banco de Crédito, Continental, Latino, Wiese que en los últimos años han aperturado líneas de crédito, pero en condiciones muy exigentes y costosas en plazos e intereses.

MIBANCO. Constituida como accionista mayoritario por la ONG acción comunitaria y Banco de Crédito y Wiese. Hasta 1999 contaba con un cartera de 25, 000 prestamos y por un monto de S/. 10'000, 0 aunque con intereses y costos altos en promedio con el resto de la banca privada.

ED PYMES. Se encuentran operativos en créditos 6'000, 0 de dólares y hasta 1998 participaban con el 10% del total de colocaciones.

3.12.1. OTRAS INSTITUCIONES CREDITICIAS

FONDO DE GARANTIA PARA LA PEQUEÑA INDUSTRIA el FOGAPI, para las pymes movilizó de enero de 1997 a junio de 1998 14'000, 0 de dólares.

FONDO DE RESPALDO A LAS PEQUEÑAS EMPRESAS (FONREPE). Programa de seguros de créditos, con recursos del Tesoro Público, con 25'000, 0 de dólares, según D. Leg. N° 879 del 05.11.1996, los gremios pymes señalan que no han sido operado para su acceso adecuado.

FONDO ROTATORIO. Conformado por FONCODES y FONDEMI como parte del programa de MITINCE en convenio con la unión europea, se han colocado 25, 322 créditos por un monto total de \$ 41'5 millones, del movimiento de las entidades mencionadas se colige el aún limitado acceso de las pymes a un financiamiento adecuado.

3.12.2. SECTOR INFORMAL CREDITICIO

No son supervisados por la Superintendencia de Banca y Seguros, y que son los siguientes:

- CAJAS MUNICIPALES: A nivel nacional funcionan 13, con \$ 79'000, 0 hasta 1998 que son el 6% de las colocaciones.
- ORGANISMOS NO GUBERNAMENTALES (ONGS) han asistido desde hace más de 20 años en el área financiera y hacia 1998 tenían colocaciones de \$ 20'000, de dólares que significaba el 15% de participación. Conforman el Consorcio de ONG (COPEME) que apoyan a las PYMES.
- COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO: Hacia 1998, habían 201 unidades, con US \$ 80'000 de dólares que significaban el 14% de participación.

La vigente ley 27268 en su artículo 15° no ha previsto mayor medidas promocionales que las de ampliar los limitados fondos de garantía y seguros.

3.13. ORGANISMOS DE CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA

Las ONGS han sido las pioneras en brindar a las pymes durante la década del ochenta y noventa apoyo en las áreas de capacitación y asistencia técnica como IDESI, CYNCEIT, etc, y a través del COPEME coordinan dicho apoyo con el MITINCE, PROMPYME PROMPEX y otras entidades públicas vinculadas con la promoción de las pymes.

EL MITINCI desarrolla programas pilotos en Lima y todo el país. La Comisión de la promoción de micro empresa (PROMPYME) creada en 1997, con el objetivo de contribuir

a su desarrollo a través de la ampliación y dinamización de sus mercados con sus programas de compras estatales subcontratación, exportaciones, y consorcios. Tiene a su cargo los MAQUICENTROS orientados a la formación de la micro o pequeñas empresas a nivel nacional. En coordinación con la Comisión de la Promoción de Exportaciones (PROMPEX) se propone contribuir a incrementar la oferta exportable de las empresas del sector y para su calificación en convenio con el BID y la CONFECAMARAS también impulsan los CENTROS DE SERVICIOS EMPRESARIALES (ESEM) donde ofrecen programas integrales de asistencia técnica en producción, y técnicas de comercio, asesoramiento financiero, gestión empresarial e información estadística; y, en el caso del conglomerado Gamarra han constituido un CESEM en coordinación "Sociedad Nacional de Confeccionistas" en su sede cita en Jr. América 415 La Victoria en 1998.

En el ámbito privado, el Centro de Promoción de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Propyme) es una asociación civil sin fines de lucro organizada por la Universidad del Pacífico y la Compañía de Jesús para contribuir a elevar la eficacia de dicho sector, ofreciendo asistencia y capacitación, en la producción para acceso de mercados, competitividad e investigación aplicada, así como comunicaciones y finanzas.

Debe resaltarse a las pymes universitarias creadas y sostenidas con éxito por la Universidad Nacional de Ingeniería dentro del sector público.

La instancia de coordinación presidida por el MITINCE e integrada por representantes de los sectores públicos y privados, así como de los gremios pymes, la Secretaría Ejecutiva a cargo de PROMPYME prevista en la Ley n° 27268, no resuelve la debida utilización racional de los ingentes recursos que perciben por diversas fuentes los sectores públicos y privados vinculados a la promoción de las pymes.

3.14. MERCADO, COMERCIALIZACIÓN E INFORMACIÓN

Las industrias de prendas de vestir han ocupado en los últimos 14 años un lugar importante en la exportaciones, luego de los productos tradicionales (oro, cobre, harina de pescado; y, han venido creciendo en un promedio anual de 23.5% con incremento de su valor agregado.

En 1999 de 580 millones de dólares de exportación el 79% se destina a los EE:UU, el 14% a Europa, el 3% a China y 1% a otros países. Sin embargo, en dicho rubro según la Sociedad Nacional de Confeccionistas, dicha exportación sólo significa el 0.01% del comercio mundial. Del total de la manufactura de confección de prendas de vestir y de textiles en nuestro país, la producción exportable significativa y mayoritaria le corresponde a los grandes y medianos empresarios con alguna participación de pocas pequeñas empresas.

El mercado de EE.UU es el más importante cliente de los exportadores peruanos,

pero ellos están descontentos por el alto arancel de 25% promedio que pagan reclamando un tratamiento preferencial; pero el tratamiento especial que EE.UU le otorga a su socio México del acuerdo NAFTA y el inminente liberación de aranceles de países centro americanos y del caribe, disminuiría dicho mercado externo. La función de PROMPEX debe ser de apoyar básicamente los grandes exportadores y de modo subsidiario a los medianos y pequeños empresarios.

En el mercado interno nacional la libertad de promoción del comercio exterior e interior previsto en el D. Leg. 668 del 11-09-1991 incentivo ingreso masivo de productos textiles de los países asiáticos, bajo modalidades de dumping, contrabando y de competencia desleal, además de ingreso de ropa usada por diversos grupos importadores inescrupulosos en desmedro de la producción nacional, con lo que fueron afectados los diversos segmentos en especial la mediana y pequeña empresa textil y de confecciones de prendas de vestir. Es así que las pymes de gamarra durante los últimos 05 años han protagonizado un rol importante en la defensa de la producción local y contra las prácticas desleales de competencia mencionadas, obteniendo medidas jurídicas en cierto grado favorables.

El mercado de la pequeña y micro empresa por lo general, produce por su bajo nivel técnico, para mercados restringidos en solo ámbitos geográficos locales. Casi el 80% de la producción se comercializa en esa forma. Un segundo grupo vende indirectamente y sólo el 1% se exporta.

En los últimos 5 años, la disminución de los ingresos de los sectores medios y bajos de la población asalariada a restringido su capacidad de consumo que incidió en la reducción del mercado interno a las pymes.

El estado en estos últimos 08 años ha producido leyes e iniciativas de manera inorgánica y coyuntural en relación a la promoción de las pymes como los Núcleos Ejecutores de los Programas de Calzado, Carpetas, Buzos y Chompas Escolares, que operó el Ministerio de la Presidencia a través de FONCODES, con un manejo política sesgado, con favoritismo y corruptelas, luego, por la Ley de Adquisición y Contratación del Estado No. 26850 del 30-07-97 se creó el "Núcleo Ejecutor de Compras Estatales" a la pequeña y microempresa (NECEPYME).y por D.S. N° 059-97-PCM del 24-11-97 se creó la Comisión de la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa-PROMPYME" instancia presidida por el Primer Vicepresidente de la República dentro de sus funciones la de proponer mecanismos para facilitar el acceso de dicho sector a las compras que realizan los sectores públicos y privados. Debe mencionarse los proyectos de leyes en las comisiones de pymes del congreso, en 1997 que buscaban la participación de las pymes en el 50% de las adquisiciones que realiza el estado, que no se aprobaron. En los 2 años de vigencia de prompyme, su participación no ha sido muy significativa, en las adquisiciones y según los gremios pymes continúan por sus limitaciones presupuestales y logísticas que no pueden atender debidamente la demanda de dicho sector.

Por Decreto Legislativo N° 805 del 29-03-96 se creó la comisión para la promoción de exportaciones (PROMPEX), donde se consideró en su Consejo Directivo a un representante de las PYMES u como propósito apoyar el desarrollo de su capacidad exportadora a través de asesoría, asistencia técnica, capacitación, y promoción de

mecanismos que faciliten el acceso al financiamiento para sostener la actividad empresarial.

Sin embargo a las pymes en el Perú, por sus limitaciones al acceso real de financiamiento y la experiencia en exportaciones, sin logística adecuada no están en condiciones de efectuar estudios de mercado, de diseñar productos y promoverlos y de contar con servicio de post-venta, ni de cubrir los costos fijos de muchas de esas Operaciones. Las pocas pequeñas empresas que han podido acceder con sus productos a los países de la comunidad andina de naciones y al ALADI, y en forma incipiente al mercado de EE.UU, Alemania, Holanda y Japón un factor muy importante para el fomento de las exportaciones de las pymes de rubro de confecciones de prendas de vestir incluidas las del conglomerado GAMARRA, son las deficiencias en la calidad del producto, que en los mercados externos son muy competitivos y exigentes, y en 3 años de labor de PROMPEX en el rubro capacitación en dicho emporio, solo han logrado calificar 20 pequeños empresarios, lo que evidencia lo limitado de la oferta de dicho sector.

En lo referente a la información oportuna que requieren las pymes el MITINCI, dentro del programa de pequeña y microempresa implementado desde 1994, tiene el SISTEMA DE INFORMACION EMPRESARIAL (SIEM) con respaldo de agentes de cooperación España y Suiza que brinda información sobre empresas, mercados, proveedores, clientes, competencia, recursos humanos capacitación tecnología y acceso a créditos, instrumentos e instituciones financieras y servicios en general.; y también el Ministerio de Trabajo, y PS Jmuna con el Programa de Autoempleo y MicroEmpresas (PRODAME) tiene el Sistema de Información para Micro y Pequeñas Empresas que ofrecen además de los rubros antes mencionados a cargo de MITINCE, los requisitos y procedimientos para obtener las licencias municipales y las autorizaciones y permisos especiales de las entidades públicas de las actividades de las pymes.

CAPÍTULO IV. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

4.1. GENERALIDADES

La investigación realizada a través de la presente tesis, se basa principalmente en la recolección de datos relacionados directamente a las hipótesis de trabajo, tratando de comprobar éstas de manera real, a través de una muestra de los individuos inmersos en las Pequeñas y Microempresas Textiles de Gamarra.

Exactamente, como se ha dicho anteriormente para la contrastación de las hipótesis, el autor se basa en referencias documentales y principalmente en las técnicas estadísticas.

En éstas técnicas estadísticas, se realizó lo siguiente:

- Se determinó la muestra necesaria.
- Presentamos y procesamos la información.
- Se midió las variables y aplicó las pruebas correspondientes, considerando que en esta investigación las variables son cualitativas, por lo que la escala de medición es

nominal.

La técnica de recolección de datos será a través de análisis documental de fuentes secundarias.

Los datos se analizarán a través de un proceso de abstracción y generalización de los resultados, tratando de reducir las relaciones entre las variables estudiadas a fin de demostrar las hipótesis formuladas, arribando a conclusiones válidas sobre el objeto de investigación.

4.2. RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS

Una de las técnicas de recolección de datos, ha sido la encuesta. Esta encuesta ha sido elaborada de manera objetiva contando de dos partes: datos generales (1 pregunta) y actividad empresarial (25 preguntas). La encuesta tiene interrogantes relacionadas con las variables de las hipótesis formuladas, la que finalmente pudo ser aplicada a una muestra de Micro y Pequeños Empresarios, en donde se realizó a los mismos propietarios, Gerentes o Representantes Legales.

4.2.1. RESUMEN DE LOS DATOS OBTENIDOS

DATOS PERSONALES

- **PROCEDENCIA:** De la cantidad de información, se afirma que el mayor porcentaje de personas en las Pymes de Gamarra son provincianos (64, 44%) y el resto es de Lima (35, 56%).
- **SEXO:** El porcentaje de personas en las Pymes de Gamarra, de Sexo Masculino (54, 07%) y Femenino (45, 92%).
- **EDAD:** El mayor porcentaje de personas de las Pymes de Gamarra (77, 04%) están dentro de la edad 31 a 45 años.
- **ESTADO CIVIL:** El mayor porcentaje de personas en las Pymes de Gamarra (54, 07%) son solteras; casadas (28, 89%); convivientes (15, 56%) y el resto viudo (0, 74%); divorciado (0, 74%).
- **GRADO INSTRUCCION:** de la información analizada se puede concluir que el mayor porcentaje de personas en las Pymes de Gamarra, tiene sólo Secundaria completa (62, 22%), Instrucción Universitario (Bachilleres y Titulados) son el 19, 26%, Secundaria Incompleta (8, 89%).

DATOS DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

- **MOTIVACIÓN AL CREAR PYMES:** De la recolección de datos, las personas dentro de la muestra, afirmaron que crearon sus Pyme por los motivos: Crearse autoempleo (41, 38%); Independencia Económica (49, 43%); Inversión de dinero (4, 6%); por éxito de

otros(1, 15%) y todas las anteriores, el resto.

- EXPECTATIVAS RESPECTO NEGOCIO:De la recolección de datos se puede afirmar que los comerciantes de las Pymes de Gamarra, esperan de sus negocios:Grandes Ingresos (63, 04%); Progreso del país(20, 65%); Reconocimiento (8, 7%); Orgullo Familiar(5, 43%) y Pagar deudas económicas (2, 17%).
- INICIO DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL:De la recolección de datos se afirma que los comerciantes de las Pymes de Gamarra, iniciaron su actividad empresarial: Sin constituir empresa(90, 4%) y por contrato de Sociedad(9, 6%).
- LICENCIA MUNICIPAL AL INICIO DE NEGOCIO:De la recolección de datos el mayor porcentaje de personas de las Pymes negaron haber sacado su Licencia Municipal al Inicio de su negocio(78, 08%) y el resto que sí lo hicieron (21, 92%).
- OBTENCION DE LA ANTIGUA LIBRETA TRIBUTARIA:De la información obtenida se puede afirmar que No la tuvieron 86, 69% y el resto (13, 11%) sí lo hicieron.
- REGISTRO UNIFICADO DE CONTRIBUYENTE: De la recolección de la información se puede afirmar que el 92, 45% de las personas de las Pymes de Gamarra, Sí han obtenido el R.U.C y el resto el 7, 55%, no lo ha sacado todavía. Los empresarios quee iniciaron su actividad antes de 1, 986 admiten no haber tenido la Antigua Libreta tributaria.Ellos afirman haberse inscrito en el Registro Unico del Contribuyente recién en 1, 993, año en que la SUNAT, impulsó una masiva campaña de Inscripción Obligatoria de los agentes económicas en Gamarra(Confeccionistas, Comerciantes, Industriales), para combatir la Evasión y/o Elusión Tributaria.
- REGIMEN TRIBUTARIO: En cuanto al regimen Tributario que tienen las personas de las Pymes de Gamarra, manifestaron que tener el Regimen Unico Simplificado(R.U.S) el 50, %; Regimen General, el 25, 86% y el Regimen Especial, el 24, 14%.Se puede afirmar que en las declaraciones se puede afirmar que éstos obtienen mucho mayor valor en ventas pero declaran lo mínimo para la SUNAT, por lo que se continúan, evadiendo y/o eludiendo el pago completo de las tasas que le coresponde realmente pagar.
- RUBRO, ACTIVIDAD O GIRO:De la recolección de datos se puede afirmar de las personas miembros de las Pymes de Gamarra, que la Actividad Industrial abarca el 43, 59%; la actividad de Comercio, el 38, 46% y la de Servicios, el 15, 38%.Se puede afirmar que todas éstas actividades se encuentran directamente relacionadas, existiendo en algunos casos la figura de la Subcontrata.
- CAPITAL INICIAL DEL NEGOCIO:De la información obtenido las personas conformantes de las Pymes de Gamarra, afirmaron que ellos obtenieron su capital inicial de:Ahorro (54, 17%); Préstamos(37, 50%); Panderos(4, 17%); Proveedores(3, 13%) y ONG's (1, 04%).
- OBTENCION DE INFRAESTRUCTURA: De la recolección de datos, afirmaron que obtuvieron su infraestructura: con dinero propio (52, 1%); con Crédito(38, 04%) y Todas(9, 86%).
- LOCAL DE ACTIVIDAD DE NEGOCIO: Con respecto de la información que dieron las personas de las Pymes de Gamarra, se puede afirmar que son: Alquilados(71, 43%);

- Propio fuera de casa(19, 05%); Propio dentro de casa(6, 35%) y Otros(3, 08%).
- **FORMA DE INICIO DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL:**de la información recopilada se puede afirmar que las personas de las Pymes, afirman que iniciaron sus actividades: de forma individual, el 56%; con ayuda familiar, el 40% y con Personal contratada, el 4%.
 - **LIBROS DE PLANILLA EN LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL:**De la recolección de datos, se puede afirmar que de la afirmación de los comerciantes de las Pymes: el 70, 97%, no llevan libros de Planilla y el resto(29, 03%), sí lo llevan.
 - **CAPACITACION TECNICA:** De la recolección de datos se puede afirmar que sobre el tema, los comerciantes de las Pymes de Gamarra respondieron:sólo el 17, 29% tiene cursos de capacitación y el resto(85, 71%) no tiene cursos de capacitación.
 - **CAPACITACION EN ADMINISTRACION:** De los datos recolectados en la muestra estudiada se afirma que:sólo el 9, 26% tiene capacitación en administración y el resto, 90, 74% no tiene capacitación.
 - **PREFERENCIA POR GAMARRA:** De la recolección de datos sobre los comerciantes de las Pymes de Gamarra, respondieron sobre la preferencia por Gamarra por:Demanda de clientes(51, 61%); Insumos accesibles(45, 16%) y otras(3, 23%).
 - **ACCESO AL FINANCIAMIENTO:**De la recolección de datos, los comerciantes de las Pymes de Gamarra, respondieron los que acceden al financiamiento externo, que cuando lo hacen ésta es restringida, a muchos requisitos. Las respuestas fueron:Bancos Privados(97, 5%); ONG's(1, 67%) y COFIDE (0, 83%).

4.3.ANALISIS DE HIPOTESIS PLANTEADAS

4.3.1.HIPOTESIS A

a) La micro y pequeña empresa textil en el Complejo GAMARRA surgió como fenómeno económico de hecho, sin el marco normativo jurídico correspondiente.

ANALISIS:En la presente hipótesis se puede afirmar que los comerciantes de las Pymes de Gamarra, han creado su actividad empresarial de manera espontánea bajo el impulso de una motivación de una independencia económica y creación de autoempleo.Se constituye empresa sin las formalidades de constitución, un buen porcentaje de empresas son de carácter familiar y muchas veces no necesita desde el punto de vista particular del comerciante formalizarlo.De la información recogida es interesante afirmar que dentro de la informalidad jurídica en su actividad el comerciante, si respeta la obtención del R.U.C y el apego dentro de algún regimen tributario en un mayor porcentaje, eso es sobre todo por la presión ejercida por la SUNAT.

Los negocios en las época de crisis y sobretudo en comerciantes de las Pymes, que en perfil personal son de origen provinciano y con Secundaria Completa, en mayor

porcentaje, surgen de manera de incentivar su progreso. Puede tener, tal vez esta influencia en no conocer por la escasa cultura o difusión de la normatividad vigente, pasar por encima de ciertos requisitos de formalidad, previstos en los dispositivos legales.

4.3.2. HIPOTESIS B

b) El desarrollo de la micro y pequeña empresa textil tiene un dinamismo que rebaza el marco normativo jurídico vigente.

ANÁLISIS: De la información recogida se puede afirmar que el desarrollo de las Pymes, es vertiginoso en el ámbito de Gamarra. Dentro de la necesidad de los comerciantes de crearse una forma de ingreso, pues muchos de ellos tratan de tener una independencia económica dentro del desarrollo laboral particular. Los comerciantes dentro del desarrollo de sus actividades, crea relaciones comerciales que muchas veces son particulares y sui-generis (consignación de mercadería a plazos, préstamos de dinero, trueques de mercadería, emisión de letras con plazo por mercadería, etc.).

Otro aspecto importante, en la regulación y planteamiento de la normatividad es el volumen que representa el Sector de las Pymes en el país, y sobre todo la ineficiencia que han tenido tanto el Gobierno Central y Local, en su oportunidad de plantear Leyes y Reglamentos, con una definición clara y no sólo por la coyuntura.

4.3.3. HIPOTESIS C

c) Los factores causantes de la obstrucción al desarrollo de la micro y pequeña empresa textil son: el privilegio estatal al gran capital extranjero y nacional; el desempleo y el subempleo; el centralismo; falta de acceso a tecnología; ausencia de servicios de información; de capacitación empresarial; de asesoría y financiamiento; de insumos de calidad; y de mercados internos y externos.

ANÁLISIS: De la información recopilada se puede concluir que el desarrollo de las Pymes, está directamente relacionada al dinamismo del empresario en forma individual. Los dispositivos en donde de parte del Gobierno, existe un apoyo real al surgimiento de las Pymes en realidad no se cumple en forma directa en buen porcentaje. La coyuntura política en muchos casos, es el motor de creación de organismos que tienen el pergamino de fomento a las Pymes.

Se puede decir que la creación de las Pymes en Gamarra y en todo el país está directamente relacionada al mercado laboral local, ya que las personas en éstas logran independencia económica y sobretodo crea su autoempleo. A través de ésta el comerciante de la Pyme, espera lograr Grandes ingresos en gran porcentaje.

Dentro de los problemas socio-económicas del país, un mal percedero de muchos años es el centralismo económico, así es que éste como indicador económico hace que los recursos se centran en la capital, y sobre todo en un lugar comercial, como Gamarra. Un indicador a observar es que la mayoría de los comerciantes de las Pymes en Gamarra, son provincianos oriundos o de familia provinciana.

Los comerciantes de las Pymes afirman que la capacitación técnica y empresarial en Gamarra, es restringida. Existe actualmente algunas organizaciones que fomentan capacitación, pero éstas son caras o sometidas a requisitos, que no son del agrado de los comerciantes de las Pymes.

Un aspecto interesante recogido de la recolección de datos, es sobre el tema del Financiamiento, es que los mecanismos sobre este tema es demasiado riguroso de cumplir por parte de los comerciantes de las Pymes.

El asesoramiento por parte de los organismos del gobierno, acerca del Mercado exterior y los comerciantes de las Pymes, de la recolección de datos se puede decir que un porcentaje restringido, muchas veces elitistas, tienen conocimiento de los mecanismos de exportación y un mayor volumen no la tienen. Podríamos afirmar que tal vez por los volúmenes de producción individual, no es posible acceder a estos mercados, pero con la formación de Asociaciones de Comerciantes, en algún segmento del mercado ello se puede lograr. Es por ello, materia de reglamentar las acciones inmediatas de surgimiento de nuevas forma de comercio, por parte del organismo estatal.

4.4. CONSIDERACIONES FINALES

Según el investigador Carlos Ramón Ponce hasta 1, 994: del Universo Total de Unidades Económicas (3'080, 100 Unidades) son registradas el 17% (535, 171) y los no registrados son 83% (2'544, 925).

Por escalas: la Pequeña Empresa ascienden a 103, 217 Unidades (19.3%) con ventas anuales de \$40, 000 a \$45, 000 y activos de \$20, 000 a \$30, 000 y la Microempresa ascienden a 429, 000 (80.16%) con ventas anuales hasta \$40, 000 y activos hasta \$20, 000. Dentro de la microempresa, las que obtienen acumulación ascienden al 25% y las de sobrevivencia el 75%.

Producción de Micro y Pequeñas Empresas Confeccionistas: Un estudio del BCR/aid, calculaba en 1, 991 había 32, 233 Micro y Pequeñas Empresas Confeccionistas en Lima Metropolitana.

La rama de Confecciones genera más del 30% del empleo en la Pequeña y Mediana Empresa. Según datos de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) da empleo directo a 100, 000 personas y aproximadamente a 230, 000 en forma indirecta. La Pequeña y Mediana Empresa absorbe el 80% de la mano de obra confeccionista y la Gran Empresa sólo el 8%, los costos de mano de obra no representan más del 20% de los costos totales de producción.

Según la Unidad De Investigación ULPYME de la Universidad de Lima, conforme al Censo INEI-1, 993, de las clases de Empresas Grandes (G), Medianas (M), Pequeñas (P) y la Microempresa (Micro), a nivel de empleo, el 74% de trabajadores labora en Unidades Económicas de menos de 10 trabajadores, a nivel de producción es directa al tamaño; y en nivel de exportaciones las grandes incentivan más del 80% del total exportado, siendo casi insignificante la de Microempresa; y según volúmenes de ventas, con facturación en

Declaración Impuesto a la Renta 1, 994 de 3ra Categoría, el 0.4% de las Unidades Económicas concentraron el 71% y a la fecha no se conoce el aporte de PBI de la Pequeña, Mediana y Microempresa; del empleo y subempleo, nivel tecnológico.

FORMALIZACION:

Según información de El Comercio del 8-12-96, pag.E-30, vía registros en entidades públicas, entre 1, 990 y 1, 996, se tiene inscritos en el MITINCI más de 700, 000 empresas a nivel nacional, de las cuales el 97% son Microempresas con menos de 10 trabajadores.

PROMOCION:

Según el MITINCI, entre 1, 995 y 1, 997, se atendió en los Módulos de Servicios Empresariales a 24, 574 Pymes a nivel Nacional; y a Enero de 1, 998 más de Cien Mil Pymes fueron beneficiados con los servicios financieros y no financieros y de estos últimos 17 mil recibieron, capacitación mediante el sistema de "Bonos de Capacitación y Asistencia Técnica".

Según el Jefe del Programa de Promoción Comercial de Prompyme informó que en 1, 998 se organizaron 32 Ferias a favor de 2, 500 Pymes reprotando ingresos por 100 millones de dólares y para 1, 997, 27 ferias participación de 6, 000 Pymes que generan ingresos de 200 millones de dólares.

Según Isabel Lumiche en un informe de 11-11-97 sobre las compras estatales señalan que en los pasados 6 años demandaron una inversión de 814 millones de dólares, siendo beneficiados 8, 313 Microempresarios, con Programas de Confección de Buzos, Zapatillas, Calzado, Mobiliario Escolares.El Director de Prompyme, Francisco Martinotti, señala que la compra de las Pymes en 1, 999 son de 2, 300 millones de nuevos soles, y de confecciones en 200 millones de nuevos soles.

EXPORTACIONES:

Según la Sociedad Nacional de Industrias y datos del BCR, de 1, 990 era de 564.3 millones de dólares y a 1, 998 era de 526 millones de dólares.En 1, 995 de 445 millones de exportación, el 46% correspondió a Confecciones y representan el 30% de exportaciones no tradicionales.

El principal Mercado de Confecciones en Estados Unidos que aobsorve el 53% del total.En 1, 999, las Ventas de 7 empresas textiles según sus Estados Financieros en la Bolsa de Valores y CONASEV, crecieron un 13%, siendo el grueso las prendas de vestir de punto.

En 1, 999, el Sector Exportador Textil generó 161 millones de dólares de divisas y el de confecciones 414 millones de dólares de divisas.

Según Iván Mifflin, Promotor de Pymes del MITINCI, la exportación de Textil y Confecciones en el año 1998 es de 53%.El 85% de exportaciones son de 15 empresas y el 60% de Exportación a EE.UU son de 10 compradores.

En la estructura del Sector Confecciones aporta el 12% del PBI tradicional:24 mil son confeccionistas y 63, 000 son textiles.El 75% se han establecido en Lima(Gamarra, San Juan de Lurigancho), generándose 154, 000 empleos en Confecciones y 26, 000 en

Textiles.

El Diagnóstico del Sector Textil:

TIPO	Nº ESTABLECIMIENTO	GENERACION DE EMPLEO
Gran Empresa	15	8%
Mediana Empresa	200	12%
Pequeña y	14, 000	80%
Microempresa		

FINANCIAMIENTO:

Un estudio del Banco Mundial de Junio de 1, 999 revela que existe una demanda insatisfecha para tres millones de Micro y Pequeñas Empresarios y sólo un millón de ellos estaría en capacidad de asumir créditos y pagos. Esta demanda potencial se estima en 2, 000 millones de dólares, sin embargo las instituciones de microfinanzas incluyendo algunos bancos sólo disponen de entre 280 y 360 millones de dólares. Por ahora vienen ofreciendo créditos a este Sector 13 cajas Municipales de Ahorro y Credito, 14 cajas Rurales de Ahorro y Crédito, 8 Entidades de Desarrollo para la Pymes, 50 ONG's en Programas de Crédito, 20 Cooperativas de Ahorro y Crédito reflatadas y MIBANCO. Reúnen en conjunto el 73% de los prestatatarios y el 43% de la cartera estimada en 180 millones de dólares.

Los Bancos concentran el 27 % del crédito esto es 100 millones de dólares y 57 % en número de clientes que representa el 12 %.

FONDO DE GARANTIA DE PEQUEÑA INDUSTRIA

En 1, 998 el gerente de FOGAPI, declaró que se atendieron 3, 757 garantías por respaldo de 13 millones 500 mil dólares. En 1, 999 hasta el mes de Agosto, se entregaron 12, 200 carta fianza por 16 millones 502 mil dólares.

Según Isabel Obando en su estudio de 1, 997, las entidades de microcrédito sólo atienden el 3% de la demanda potencial de 3 millones de microempresarios, menos de cien mil tienen acceso a servicios financieros formales y semiformales.

FINANZAS EN GAMARRA

Según estudio de la firma Fuel Business Co. S.A., en Gamarra el 84.6% son microempresas como personas naturales (de 0 a 10 trabajadores) de Confecciones. Sólo el 15.4% son Pequeñas Empresas (de 11 a 20 trabajadores). El 33.3% de las Pequeñas Empresas están registradas como Personas Jurídicas (Sociedad de Responsabilidad Limitada). Los microempresarios concentran su producción en Polos (57.6%); los pequeños se concentran en la línea de camisas (30%), pero con alta flexibilidad por la estacionalidad para cambiar con facilidad líneas de producción de polos, camisas, buzos, casacas, etc. Alrededor del 55 % de las Microempresas se dedican a la Producción como al Comercio. Su infraestructura de producción, ventas, búsqueda de mercados y acceso a financiamiento son incipientes.

En cuanto a la propiedad las microempresas alquilan en un 58.7% y 39% de

ellas. cuentan con más de un local. La Pequeña Empresa dispone de locales propios en un 76.9% y tienen más de un local.

En cuanto a su antigüedad el 54.5% de microempresas no llegan a los 10 años, en cambio el 84.3% de las Pequeñas Empresas tienen una antigüedad de más de 10 años.

En Financiamiento, el 66.7% de Microempresarios declaran conocer líneas de Crédito Bancario y de otras fuentes disponibles. La Pequeña Empresa declara conocer sobre líneas de crédito. El 88% de los Microempresarios tiene libreta de Ahorros y el 83% para los Pequeños Empresarios; y el 24% de los Microempresarios utilizan Cuentas Corrientes y 33% entre los Pequeños. Cerca de las $\frac{3}{4}$ partes de las Pymes de Gamarra aún no cuentan con capacidad para lograr créditos bancarios. Habrán aproximadamente 8, 000 Pequeños Microempresarios en Gamarra.

El 88% de los Microempresarios declararon poseer activos fijos (maquinarias, equipos) y sólo el 45.5% cuenta con Inmuebles para garantía.

En un informe de la República de 1, 995 sobre Gamarra, los Empresarios recurren a los prestamistas Usureros, que exigen la devolución del dinero en 15 días, con un interés de hasta el 25% y una letra firmada en blanco; y los que no pueden pagar sufren el embargo de sus mercaderías o sus artefactos de trabajo.

MOVIMIENTO COMERCIAL:

Hasta 1, 999 Juan Infantes, Director de la Revista Gamarra, estimaba que existe en Gamarra una oferta de 15, 000 establecimientos empresariales; diversos investigadores y dirigentes gremiales del conglomerado, difieren en los estimados de trabajadores empleados, entre 35, 000 a 100, 000 hasta 1, 997; el flujo comercial global también se estima por dichos investigadores hasta 1, 997 entre 565.99 millones a 800 millones de dólares anuales, y al pago de 100 millones de dólares por Impuesto General a las Ventas.

En los últimos 3 años se han construido y/o remodelado más de 46 Galerías-Edificios, antes la venta por m² llegaba hasta U\$6, 000 y el alquiler fluctuaba entre los U\$500 a U\$1, 000 mensuales. Hoy el m² no supera los U\$3, 500 y el alquiler no es más de U\$500 mensuales; la recesión y hábitos de los consumidores han hecho que se alquilan y/o vendan hasta el 2do y 3er Piso de las mismas.

CONCLUSIONES

1. El fenómeno de la informalidad en la zona geográfica del Distrito de la Victoria de la ciudad capital de Lima, en el lugar denominado Aglomeración GAMARRA, tiene como componente la masiva migración de habitantes de diversas provincias del interior del país, durante las décadas de los años 50 y 60.

2. La migración de los pobladores del interior del país en la zona antes mencionada fué estimulada por la existencia de una actividad tradicional manufacturera creciente, condicionada al movimiento comercial intenso del Mercado de Abastos Mayorista, convergente con la presencia de agencias de viaje terrestre interprovincial de acceso necesario.

3. Los pobladores migrantes mencionados en la zona de Gamarra, ejercieron actividades económicas para subsistir básicamente, como vendedores ambulantes al menudeo, de productos textiles y de prendas de vestir elaboradas artesanalmente, así como de servicios diversos como autopartes, mecánicos, venta de comida, etc., ocupando las calles aledañas, coexistiendo con la presencia de comerciantes medios y mayoristas de Telas y de prendas de Vestir, de procedencia Arabe, Judía, Italiana y Peruana, respectivamente.

4. En la primera etapa durante las décadas de los años 70 y 80, la actividad económica de estos migrantes, el grado de informalidad era alto con el incumplimiento de normas municipales, tributarias, laborales, de propiedad industrial, etc., como elemento constitutivo precario de acumulación de capital.

5. En una segunda etapa, durante las décadas de los años 80 y 90, se acentuaron las actividades mercantiles y de productos textiles, de carácter manufacturero y confecciones de prendas de vestir en la zona de Gamarra. Se configura un conglomerado económico que tiene como base dichas actividades con servicios complementarios en insumos necesarios como pasamenería, bordados, accesorios de máquinas, que generó el crecimiento de la Infraestructura Física (Galerías y Centros Comerciales) y la variación de dicha zona de Residencial a Comercial, sin modificarse el incumplimiento de las normas jurídicas mencionadas por parte de los micro y pequeños empresarios.

6. Con la promulgación del Dec. Leg. 705 en 1, 991, se viabilizó que los micro y pequeños empresarios del Conglomerado Gamarra, que lograron cierto crecimiento económico y los que optaron por hacerlo, optaron gradualmente conforme a los encuestados en obtener las Licencias Municipales, el Registro Unificado del MITINCI, el RUC de la SUNAT, Libros de Planilla y de Contabilidad según la categoría y nivel de ingresos, impelidos por la necesidad de buscar financiamientos para capital de trabajo ante las entidades públicas y privadas, que se les requerían; pero la gran mayoría optó por continuar operando de modo informal.

7. Desde 1, 992, la SUNAT inició su intervención enérgica en el conglomerado Gamarra, para combatir la evasión, elusión o incumplimiento de las obligaciones tributarias, proceso que no ha concluido, pues sigue siendo significativa el incumplimiento.

8. De las modalidades de actividad empresarial, predominan los micro y pequeñas empresas unipersonales con respecto a las constituídas como Sociedades. En cuanto a sus giros se dedican a la Confección de Prendas de Vestir y su comercialización, otros dan servicios varios: corte, remallados, bordados, costura recta, etc.

9. Por el nivel de instrucción promedio que tienen de Secundaria y Primaria, respectivamente, han tenido experiencia laboral previa en el rubro, pero la mayoría carece de capacitación Técnica especializada. Si bien los precios de los artículos en venta son en promedio bajos, la calidad de los productos son de carácter regular y deficiente, existiendo un uso ilegal de marcas conocidas registradas.

10. Las Pymes de Gamarra que han logrado cierto nivel de calidad standard, han invertido en su capacitación y participación en cursos especiales brindados por Convenios entre los Gremios Pymes del Conglomerado con ONG's, ADEX, COFIDE, PROMPEX y PromPyme, y se conocen sólo a 20 empresarios autorizados para exportar productos de estricta calidad.

11. El movimiento económico integral en Gamarra no se conoce de modo cierto, los estimados varían, así como no se conocen el total de empresas Pymes que existen en Gamarra, ni el total de personas que laboran en ellas, pero de la muestra analizada, se denota la informalidad creciente de los vínculos laborales.

12. El Regimen Tributario vigente aplicable a las Pymes de Gamarra las Pymes de Gamarra, como son el RUS, RG y RER sólo han tenido como propósito incorporarlos a un control de ampliación de la base tributaria, pero no ha tenido un efecto promocional, lo que guarda correlación con los ingresos modestos que tiene la SUNAT, por dichos tributos. El Dec. Leg. 705 y la Ley No 27268 y su reglamento no contempla medidas

promocionales al respecto.

13. En cuanto al Financiamiento, no son considerados significativamente sujetos de crédito, por la carencia de garantías formadas por la Banca Privada como entidades financieras vinculadas a dicho sector, le ofrece posibilidades y su acceso en cuanto a costos como tasas de interés, no resultan promocionales, por lo que dicho apoyo, resulta insuficiente. Las Grandes y Medianas Empresas del ramo vinculados a los Grupos de Poder Económicos en nuestro país tienen acceso y facilidades. El Estado sólo ha creado Fondos de Reserva o de Garantías para las cantidades prestatarias, que son reacias en utilizables por las restricciones al acceso de préstamo a dicho sector. El Dec. Leg. 705 y la Ley No 27268 con su Reglamento, no prevén promoción alguna al respecto.

14. El Estado a través del MITINCI, Ministerio de Trabajo con relación al Colegio de Notarios del Perú, han contribuido relativamente al proceso de formalización vía constituciones de las Pymes con menos costos financieros.

15. El rol de PromPyme, MITINCI y Prompex en Gamarra a través de los CESEM (Centro de Servicios Empresariales), para capacitar a los Micro y Pequeños empresarios en aspectos técnicos, administración y Finanzas, es aún embrionaria e insuficiente con respecto al total aproximado. El acceso a las compras estatales vía PromPyme, tiene restricciones para la mayoría de ellos por sus limitaciones técnicas y financieras, y la mínima capacidad operativa de las entidades mencionadas.

16. Los Gremios de las Pymes de Gamarra han cumplido una función de apoyo a sus miembros siendo nexos con entidades financieras, con capacitación y para información de temas de interés común.

17. El total abandono durante 20 años en Infraestructura vial, pistas, veredas, servicios públicos en limpieza, ornato, alumbrado y seguridad de parte de los Gobiernos Municipales en la zona de Gamarra, hasta el año 1, 999, fué relativamente reparado por el actual gobierno Municipal de "Somos Perú", quien procediendo la erradicación de los ambulantes de la calle Gamarra de las calles aledañas, construyó el Boulevard Gamarra, con mayoría de dicha infraestructura y dotada de seguridad ciudadana, pero que significó para los empresarios Pymes, Medianos y Grandes formales una contribución costosa, estando latente la invasión de los ambulantes como aún muy costosa, el mantenimiento y mejoras de la referida infraestructura, que el Gobierno Central nunca extendió.

18. El mercado de las Pymes de Gamarra, en razón de sus productos en general de bajo nivel técnico, son para mercados restringidos en ámbitos geográficos locales, en un 80% aproximadamente para sectores C y D, un segundo grupo con mayor grado de calidad lo comercializa indirectamente en Centros Comerciales de sectores A y B en Lima y menos del 1% puede exportar.

19. En los últimos 5 años, la recesión y crisis económica, ha generado la disminución de los ingresos de los sectores medios y bajos de la población asalariada, restringiendo su capacidad de consumo que incidió en la reducción del mercado interno de dichas Pymes. Se estima que sus ventas en promedio en 1, 999, decrecieron en un 25% respecto al año anterior y utilizaron en promedio el 45% de su capacidad instalada.

RECOMENDACIONES

1. En nuestro país deben implementarse políticas económicas integrales que alienten a largo plazo, el desarrollo de la Industria Manufacturera Nacional, mediante un marco jurídico que posibilite el fomento, promoción y estímulo a dicho sector con criterio descentralista, a fin de superar el modelo primario exportador, vigente en la División Internacional de la Economía, dependiente de las fluctuaciones coyunturales de los precios de las materias primas controlados y regulados por los centros dominantes económicos extranjeros.

2. Es necesario que el Estado asuma decididamente su rol promotor de la economía, con perspectiva de un desarrollo sostenible conforme lo prevé la vigente Carta Constitucional en su art. 59° y continuar la reforma jurídica y política en apoyo de las micro y pequeñas empresas para eliminar los privilegios de los grupos de poder económico y debe asumir su papel regulador, para superar en nuestra economía, con estructuras productivas, concentradas muy heterogéneas.

3. Es necesaria la promulgación de una nueva Ley General que amplíe y actualice medidas de fomento y promoción a las micro y pequeñas empresas de las que fueron previstas en la Ley N° 27268 del 27 de mayo de 2000-Ley General de la Pequeña y Microempresa que derogó al anterior Decreto Legislativo N° 705 -Ley de Promoción de las Pymes-, en lo relacionado a los aspectos tributarios, simplificación de trámites administrativos, de capacitación y asistencia técnica, de innovación tecnológica, comercialización, financiamiento, acceso al mercado, de seguridad social y de protección laboral, por las omisiones, restricciones y limitaciones a una auténtica política promotora

a dicho sector conforme al texto de la citada Ley N°27268.

4. Para efectos de garantizar una propuesta legislativa acorde con la realidad económica actual, deberá necesariamente elaborarse una actualización de la información estadística sobre los diversos aspectos concernientes a las micro y pequeñas empresas a cargo del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) en coordinación con la que cuentan todas las entidades públicas y privadas que se encuentren vinculadas con dicho sector económico, dado que la última encuesta a cargo del INEI efectuada en 1993, requiere una precisión más integral, conforme la exigencia racional de sustento de políticas coherentes a dicha situación.

5. Con las reservas de limitación de carencia de información más actualizada advertidas en el punto anterior, el autor de la presente tesis, no deja de reconocer el esfuerzo e iniciativas en materia legislativa realizada por los Congresistas integrantes de la Comisión de la Pequeña y Micro Empresa, durante los últimos años, las cuales de algún modo son fruto de la información general que recogieron del contacto directo con los representantes de los gremios Pymes y Entidades Públicas y Privadas vinculadas a dicho sector pero que, lamentablemente no han resultado conforme al texto final de la Ley N° 27268 promulgada el 27 de Mayo de 2000 concordantes con una auténtica política de Promoción reclamada por dicho sector por lo que deberán ser consideradas perfectibles para una futura propuesta con un soporte informativo más sólido.

6. En lo que concierne a lo regulado en el Capítulo II del derogado Decreto Legislativo N° 705 titulado "De la Atención y Apoyo Prioritario a las Pymes", se facultó para ello al Ministerio de Industria, Turismo e Integración y al Ministerio de Trabajo y Promoción Social, entre otras y se ha señalado que durante estos años juntos con COFIDE, PROMPEX y PROMPYME han contribuido relativamente en la Promoción de las Pymes, mediante instrumentos de orientación, capacitación, asistencia técnica y legal, financiamiento, tecnología y comercialización, pero la captación y administración dispersa e inarticulada que han efectuado de los recursos diversos (donativos, préstamos, financiamiento y proyectos) de las entidades internacionales (Banco Mundial, Banco Internacional de Desarrollo, Comunidad Económica Europea, Organismos No Gubernamentales, Cooperación Internacional, etc.) resulta restringidos e insuficientes para tan vasto conglomerado económico, por lo que consideramos razonable la sugerencia de los Gremios Pyme, de que debe proponerse la creación de una INSTANCIA única desburocratizada a nivel del Ejecutivo con rango Ministerial que centralice con criterio distributivo, coordine, regule y potencie con efecto multiplicador dichos ingentes recursos externos, por lo que consideramos para efectos de capacitación un "Organo de Coordinación Multisectorial" integrada por representantes de entidades públicas y privadas, sancionada en el texto del Art.7 de la citada Ley N°27268, de insuficiente e inoperativa para abordar la compleja situación mencionada.

7. Debe continuarse regulando los procedimientos simplificados, dentro de la política de formalización de las Pymes, y en lo concerniente a la Licencia Municipal de Funcionamiento, en cuanto al requisito del Certificado de Zonificación y Compatibilidad de Uso su emisión respectiva deberá hacerse en un máximo de siete (7) días útiles a partir de la presentación de la solicitud. En caso de incumplimiento del plazo por la respectiva Municipalidad, el Certificado no será exigible para considerar otorgada la Licencia

Provisional", y que ha sido sancionada en el texto del Art.30 de la Ley N° 27268; sin embargo, tenemos que reconocer que dicha situación dejaría sin atender debidamente la necesidad de planificación en la zonificación de las actividades urbanas y económicas a que tiene como obligación y facultad los Municipios según su Ley Orgánica respectiva, por lo que deberá formularse en el futuro alguna propuesta que permita la concordancia y coherencia con las necesidades del sector Pymes con los Municipios. Además debe regularizarse la solución ante los municipios que apelando al argumento de que siendo las Ordenanzas Municipales equivalente a Ley, deciden no aplicar regulando sus propios trámites.

Asimismo, es necesario que los costos de estos trámites simplificados sean los más mínimos posibles o gratuitos, y de "haber exceso de cobros facultese a la Comisión de acceso al Mercado del INDECOPI sin cobro de tasas por actuación, velar por el cumplimiento de dichas normas promocionales", advirtiéndose del texto de los Arts.34 y 35 de la Ley N°27268, la omisión expresa a la situación de gratuidad de algunos trámites o de la exoneración del pago de tasas por la intervención del INDECOPI, que hubieran significado un incentivo promocional para la constitución y formalización de las Pymes, por lo que deberán perfeccionarse dichos textos con los alcances mencionados.

8. En cuanto al Régimen Tributario, es consenso de los gremios de las Pymes, la restitución de la vigencia de lo previsto en los Arts. 23 y 24 del Decreto Legislativo N° 705, sobre el Impuesto Unico Simplificado en sustitución de todos los tributos y aportaciones que le sean aplicables y el pago del uno por ciento (1%) de sus ventas mensuales por todos los impuestos y aportaciones (Impuesto a la Renta, Impuesto al Patrimonio Empresarial, Impuesto General a las Ventas, Impuesto Selectivo al Consumo, Contribución al SENATI, aportes al FONAVI, al IPSS, al ITINTEC, al FOPEI) con la actualización de las entidades y aportaciones correspondientes. Esta propuesta es diferente a los regímenes especiales del RUS y el RER vigente, que los consideran no promocionales.

También tienen un carácter promocional, las alternativas, que propone "una exoneración de impuestos a las PYMES que se crean o formalizan a partir de la vigencia de la ley, liberándolas del pago de todo impuesto, creado o por crearse, por un período de cinco años. Asimismo, se sugiere en la propuesta que la importación de máquinas y bienes de capital pagarían los tributos correspondientes a partir del tercer año de la fecha de internamiento, sin moras, multas ni recargos, pudiéndose, además, fraccionar este pago hasta en doce meses; para garantizar esta operación, se propone la utilización de una póliza de seguro. De igual modo, se plantea que las PYMES gozarían de un tratamiento diferenciado y privilegiado en el Registro de Marcas y Patentes, con un pago por todo concepto del 1% de la UIT.

Sin embargo, se advierte del texto del Art. 26 de la Ley N°27268 que no se han considerado ninguna de dichas propuestas, omitiéndose una política promocional efectiva en este extremo.

También se sugiere al respecto:

Diseñar y proponer un esquema de adaptación del sistema tributario a las características de la pequeña y mediana empresa, particularmente en lo concerniente al

impuesto que grava a los activos fijos y a la propiedad predial. En este tema se requiere de medidas explícitas de apoyo que permita cumplir con las obligaciones tributarias de manera ágil, transparente.

En materia de tributos aduaneros habría que pensar en algún mecanismo que permita ingresar bienes de capital para las PYMES con aranceles preferenciales o exonerados. Esta medida sería temporal, presumiéndose que no afectaría sensiblemente la recaudación por las dimensiones y valor de los requerimientos.

Sobre las medidas promocionales en esta materia, se propone que los gastos que realicen las pequeñas y micro empresas para capacitar a sus trabajadores puedan ser deducidos como crédito fiscal contra el Impuesto a la Renta hasta en un 20% del mismo; por considerar que esta medida viene aplicándose con éxito en otros países de la región, como el caso de Chile. Para efectos de impulsar acciones de capacitación en las PYMES, mediante un incentivo tributario, la Comisión PYME mediante Proyecto de Ley N° 4569/98-CR propuso una norma en este sentido. Al respecto, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, SUNAT, ha opinado que dicho beneficio no sería aplicable para aquellas PYMES que se encuentren en el Régimen Unico Simplificado, RUS, o en el Régimen Especial del Impuesto a la Renta, RER, y para aquellas que se encuentren incluidas dentro del Régimen General del Impuesto a la Renta, ha señalado que la legislación actual contempla que es deducible el 100% de los gastos totales por educación entre otros. Sin embargo, es necesario considerar que la posible aplicación de esta norma, permitirá a las PYMES, un beneficio adicional por la deducción contable en el resultado económico del ejercicio. Para garantizar la correcta aplicación de este beneficio y que los programas a desarrollarse con este fin cumplan con las políticas del Sector, será necesaria la creación de un Registro de Capacitadores Especializados en PYMES a cargo de la Entidad Gubernamental sugerida. Los Gremios Pyme y las ONG's que la apoyan solicitan la derogatoria del D.S. N° 034-98-EF que impone el pago de IGV e IPM, gravando los intereses y comisiones por operación de asociación, que han servido para los préstamos a las PYMES efectuados con fondos de cooperación internacional, lo cual significa un encarecimiento del costo financiero de dicho préstamo en contra de las ONG's prestatarias y por ende una medida antipromocional en dicha materia.

10. En torno al Financiamiento al ser consenso de los gremios Pymes, el requerimiento de más créditos con bajos intereses a plazo razonables, el Proyecto de la Comisión de Pymes proponía que "el Estado constituye un Fondo Unico de Desarrollo y Crédito para la Pequeña y Microempresa, el mismo que centralizaría todos los programas de apoyo a las Pymes".

Asimismo, se sugiere que debe insistirse en la propuesta que "COFIDE dé prioridad a la intermediación de líneas de crédito con mayores condiciones de interés, plazo y garantías, para las pequeñas y microempresas, a fin de incrementar la oferta de crédito para este estrato empresarial. De igual modo, el Estado incentivaría la ampliación de los fondos de garantía y seguros de crédito, con financiamiento del sector público y privado".

Lamentablemente, se advierte al respecto en el Texto final del Art.15 de la Ley N° 27268, que se también se han omitido considerar dichas propuestas.

11. Al respecto los gremios de Gamarra sugieren la creación de un Fondo de

Desarrollo constituido por el equivalente al 10% del IGV que pagan para constituir Sociedades Anónimas Abiertas en base a Proyectos Estratégicos de Desarrollo Empresarial.

Podría darse el caso, de ser necesario, que el Gremio conjuntamente con la Consultora asuman la Fiducia en Garantía, mientras se constituya la Sociedad de Garantía. Las empresas, por su parte, aportarían una cantidad mensual para la conformación del Fondo.

12. En lo concerniente a la Capacitación, Asistencia Técnica y Tecnología, hemos considerado la limitación de la instancia prevista en el art. 7 de la Ley N°27268, la cual radica en que no tiene la suficiente autonomía, ni la capacidad logística administrativa, ni las facultades suficientes para canalizar y gerenciar racionalmente los ingentes recursos que los Gobiernos, la Cooperación Internacional y entidades financieras mundiales remiten a diversas entidades públicas y privadas vinculadas con el sector Pymes, que se utilizan de un modo disperso, con duplicidad de funciones y sin fiscalización adecuada por los supuestos beneficiarios; y la participación de Prompyme según el Texto del citado Art.7 como Secretaría Ejecutiva, no garantiza la funcionalidad operativa de la entidad "coordinadora" debido a las conocidas limitaciones presupuestales y logísticas a nivel nacional de Prompyme.

Con respecto a la participación de las Universidades e Institutos Superiores, se indica que éstas desarrollarían programas integrales de formación y capacitación, dentro del ámbito de su competencia.

En lo relativo a la Tecnología, se hace referencia a que el Estado promueve la investigación, transferencia, innovación y desarrollo tecnológico, dando financiamiento a las Universidades y Centros de Investigación; asimismo, sugiere que las PYMES, pueden contribuir al financiamiento de estos programas, lo cual les serviría para una crédito tributario a efectos del pago al Impuesto a la Renta. También se indica que la reinversión en innovación tecnológica, hasta en un 20% de sus utilidades, estaría exento del pago del Impuesto a la Renta.

Pero, del texto de los Arts. 8 y 9 de la Ley N°27268 se advierte que se ha omitido precisar las fuentes de financiamiento que por parte del Estado se le asignarían a las entidades superiores mencionadas, que pudieron haberse considerado vía política promocional tributaria, entre otras.

Asimismo, se sugiere la formulación de un Plan Maestro de Parques Industriales a escala nacional y la creación de implementación de Centro de Capacitación Técnica Productiva, "Maquicentros" que debe estar a cargo a nuestro entender en su administración por los gremios de las Pymes, en coordinación con las entidades públicas promotoras de las Pymes, que no se ha considerado en el texto del Art. 25 de la Ley N°27268.

De igual modo, se plantea la creación de Programas de Capacitación Especiales en: zonas de frontera y selva, comunidades campesinas y nativas, organizaciones sociales de base y para personas discapacitadas.

Acerca de la Capacitación Técnica, las PYMES del sector industrial manufacturero o

que realicen servicios de instalación, reparación y mantenimiento, quedarían comprendidas dentro de los alcances de la Ley N° 26272, Ley del SENATI, en tanto cumplan con la contribución del pago establecida por el Consejo Nacional del SENATI, dado el carácter potestativo previsto en el Art.10 de la Ley N°27268, el cual consideramos insuficiente dado que es reconocida la excelente formación brindada por esta entidad, y debió considerarse su acción con alcance no potestativo así para ello merecería que se le asignen otras fuentes de financiamiento para una labor de más alcance nacional.

Otro rubro de la Capacitación en PYMES, solicitado por diversas representaciones de la población es el referido a que se incorporen en la Ley de la Pequeña y Microempresa, programas especiales en zonas de frontera y selva, en comunidades campesinas y nativas, en centros penitenciarios, en clubes de madres, para personas maltratadas y discapacitadas, etc.

Se propone que las Universidades, Institutos Superiores y demás instituciones del sistema educativo nacional, impulsen programas especiales de Capacitación orientados a los segmentos poblacionales mencionados; pero conforme el texto del Art.9 de la Ley N°27268, se ha omitido precisar las funetes de financiamiento que el Estado asigne para el efectivo cumplimiento de dicho fin.

Concordantemente, la Investigación, la Innovación Tecnológica y los Servicios Tecnológicos, cumplen un rol fundamental en el desarrollo de estas empresas, más aún si consideramos la globalización del mercado que hacen que éstas tengan que competir, tanto con la producción nacional, como con la extranjera. Es en consecuencia necesario crear programas de financiamiento, así como de incentivos tributarios, que promuevan la inversión en estos rubros.

Para las Pymes de Gamarra, se sugiere:

- Creación de Centros de Capacitación Especializados para cada actividad empresarial.
- Creación Parques Industriales Especializados según los requerimientos de cada subsector industrial y a nivel nacional permitirá bloquear la invasión de la producción mundial y evitar convertirnos en una subeconomía.
- La creación de un Instituto Superior de la Industria Textil y Confecciones para generalizar la confianza en la calidad de las confecciones de Gamarra y para que asegure la competitividad mundial de este conglomerado en el próximo milenio. Sin capacitación no habrá exportación.
- La creación de una Cadena Peruana de Internet (CPI) especializada en los diversos rubros de la industria de las confecciones. La data será local e internacional.
- Deben reforzarse las articulares existentes y generar nuevas relaciones entre el sector productivo de las Pymes de Gamarra y el Centro de Servicios Empresariales (CESEM Gamarra), para que una mayor cantidad de Pymes puedan atender sus necesidades de competitividad para acceder al mercado.

13. En lo tocante al ACCESO AL MERCADO, deben considerarse:

En cuanto a la Comercialización, se propone un Sistema de Subcontratación a fin de optimizar la vinculación de las PYMES con la mediana y gran empresa.

Se proponen Sistemas de Información, con el objeto de difundir en forma descentralizada y coordinada las necesidades de oferta y demanda de bienes como servicios comercializados por las PYMES, a fin de abrir nuevos mercados. Así mismo, se menciona la realización coordinada de ferias a escalas nacional, así como de eventos internacionales, estos últimos a cargo de PROMPEX.

De otro lado, como instrumento de promoción y desarrollo de las PYMES, debe ser promovida por el Estado, con el objeto de abrir nuevos mercados para las PYMES; así mismo, se debe fomentar los Sistemas de Subcontratación para optimizar la vinculación de éstas con la mediana y gran empresa; la conformación de Consorcios que permitan una participación organizada de las PYMES en las grandes compras y adquisiciones que se dan en el mercado. En este sentido las compras estatales que constituyen un instrumento reactivador de la economía por su gran movilización de recursos, estimados en más de 10, 000 millones de nuevos soles anuales, deberían orientarse preferentemente a las pequeñas y micro empresas.

En este sentido las propuestas han planteado aspectos generales de estos mecanismos de comercialización, destacándose la que establece que en las contrataciones y adquisiciones de bienes y servicios que realiza el Estado debe preferirse, en condiciones de similar precio, calidad y capacidad de suministro, a aquellos producidos o brindados por las PYMES.

La información referida a las necesidades de las PYMES, y que es de vital importancia para el desenvolvimiento óptimo de éstas, requiere un sistema de información descentralizado y sectorizado a escala nacional y que esté orientado a la oferta y la demanda de bienes y servicios del mercado, así como de la oferta y demanda de capacitación, asistencia técnica, tecnología, financiamiento y otros de interés para estas unidades económicas".

14. Deben reforzarse las políticas de control del contrabando y del comercio de ropa usada, así como de las prácticas desleales (dumping) relacionadas a la rama de Confecciones.

15. Debe elaborarse una norma que incentive la exportación indirecta, que los grandes industriales se provean de materia prima e insumos para sus productos exportables de las Pymes. Se eliminaría el IGV en compras internas para la exportación, pudiendo recuperar su IGV con posterioridad, esto reactivaría la cadena productiva.

Asimismo, Prompex debe potenciar un apoyo más agresivo de fomento para certificar a más Pymes en su presencia en el mercado externo, principalmente del mercado Andino (el potencial en países de frontera: Ecuador y Chile). En el mercado interno, deben reforzar las Pymes de Gamarra su presencia en los Centros Comerciales de mayor movimiento y la construcción de las GALERIAS INTELIGENTES permitirá ofrecer ventajas en calidad, precio, diseño, moda, comodidad y presentación del producto por especialidades.

16. En cuanto al Desarrollo Organizacional, sugerimos:

- Fomentar y apoyar la formación y crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas dentro de un marco de desarrollo sostenido.

- Propiciar en empleo de instrumentos de gestión y tecnología moderna con una visión de futuro.
- Respaldo a la Empresa privada como ente productivo independiente dentro de los principios democráticos del país.
- Esto permitirá que puedan asumir la importancia de la normatividad jurídica, como reglas de conducta necesarias para el desarrollo del sector.
- Establecer comités por ramas de actividades económicas y por zonas geográficas.
- Integrar a las instituciones representativas de la Micro y Pequeña Empresa.
- Reforzar los lazos de interrelación entre gremios.

17. En el conglomerado Gamarra, deben fortalecerse las políticas del Gobierno Central y del Gobierno Local que concurran a continuar la remodelación urbana del Complejo (habilitación planificada de calles, avenidas, postes, veredas, servicios), así como la seguridad ciudadana que requiere un permanente movimiento comercial.

El Estado debe declarar al Complejo Gamarra como Zona de Tratamiento Especial, para promover su desarrollo y su permanencia en el tiempo, adportas de una apertura mundial de fronteras comerciales, prevista en la Organización Mundial de Comercio (OMC).

18. Se debe fomentar para la Promoción desde el sector privado de política de desarrollo de conglomerados "clusters" y ampliación y fortalecimiento de proveedores de factores de producción: capital de riesgo, infraestructura, educación, medio ambiente.

Devolver al público información agregada del gobierno central y local. Con la experiencia Mitinci/Sunat y otras entidades públicas vinculadas a las Pymes promover el bajar costos transacción. Difundir la función del INDECOPI y derechos del consumidor. Política de concesiones. El marco legal que existe debe aplicarse.

El Gobierno urbano debe implementar una agresiva acción en áreas de infraestructura, control ambiental, tránsito, seguridad, limpieza, defensa del consumidor, pistas y veredas, educación, salud, ciudades intermedias.

La Política de promoción de coinversiones públicas y privadas en infraestructura, proyectos, viviendas, servicios, 1000 cabinas públicas Internet, promoción RCP (Red Peruana de Comunicación.)".

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- Aguirre, Carlos; y, Forgues R., Roland. "Ciencia, Tecnología e Innovación", Ed. Universidad Andina Simón Bolívar, Sucre, Bolivia 1994,
- Angel Rojo, Luis. "Sobre el estado actual de la macroeconomía", en Rev. de Economía Política. Pensamiento Iberoamericano, W 1, en Jun. 1982, Ed. CEPAL, Madrid.
- Argandoña, Antonio. "La Teoría Monetaria Moderna", Ed. Ariel, Barcelona, 1971, .
- Asquini, Alberto "Proffilli del Diritto Empresarialle", en Rev. De Diritto Commercialle, 1949, Ed. I., S.M., de SernoMilano, pág. 63#216, N' 6, 1958,
- Astoni, Danilo. "Neoliberalismo: Crítica y Alternativas", Ed. "Muchachos", Uruguay, 1982, .
- Baner, P.T. "El Desarrollo Económico y la Nueva Ortodoxia", en las zonas subdesarrolladas:. de la Economía Internacional, , Ed. Trillas, México,
- Baran, Paul, Sweezy, Paul y. "Capital Monopolismo". Ed. Siglo XXI, México, 1968, .
- Baran, Paul. "Sobre la Economía Política del atraso", en la Economía del Subdesarrollo, Ed. Tecnos, Madrid, 1963, .

- Beaumont, Martín; y Mendoza, Carlos. "Microempresa y Desarrollo"; Ed. Desco, Lima, 1995.
- Bernales Ballesteros, Enrique. La Constitución de 1993, análisis comparativo, Ed. ICS, Lima, 1997.
- Bolaffio, León en Binario Derecho Mercantil - Derecho de Empresa por R. Garay de Montella, en Rev. Jurídica Cataluña, Barcelona.
- Brusco, Sebastiano. "El concepto de Distrito Industrial: Su génesis, en Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas", compilación de F. Pyke y otros, Vol. I, Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1992, Bullard G., Alfredo. "Ronald Coase y el Sistema Jurídico: a propósito del Premio Nobel de Economía", Mimeo#, Lima, 1996.
- Bustamante Belaunde, Alberto. "Economía informal, Estado mercantilista y Reformas institucionales", en las otras caras de la sociedad informal; ob. citada, .
- Bravo Bresani, Jorge. "Desarrollo y Subdesarrollo", Ed. Moncloa S.A., Lima 1967
- Caller, Jaime; y Chuecas, Rosario. "Estrategia de Desarrollo Industrial: Algunas reflexiones", en Diagnóstico y Debate N^o 42, Ed. Fund. Friedrich Ebert, Lima, 1989,
- Cardoso, F. H y Faletto, E. Desarrollo y Dependencia en América Latina, Santiago, Instituto Estudios Sociales, 1967,
- Carbonetto, Daniel; Chavez Eliana y. "Sector Informal Urbano", en Rey. Socialismo y Participación, 26, junio, 19 84, CEDEP.
- Carbonetto, Daniel; Carazo de Cabellos M. Inés. "Heterogeneidad Tecnológica y Desarrollo Económico: El Sector Informal", Ed. INEI, Fund. Fredich Ebert, Lima, 1986.
- Carboneto Daniel. "Política de Mejoramiento en el Sector Informal Urbano", en Revista "Socialismo y Participación" por, Ed. CEDEP, Lima, 1984,
- Castiglia Morán, José y otros. #Pequeña Industria, Reactivación y desarrollo industrial", Ed. F.Ebert, Lima, 1986,
- Chaname Orbe, Raul. "Pequeña empresa y modernización", en El Peruano, Lunes 02-09-91, Chavez Eliana; Bemedo, Jorge. "Los Rasgos Esenciales de la Problemática de los Estratos no Organizados de la Economía", Dirección del Empleo, Ministerio de Trabajo y Promoción Social del Perú, Lima., mayo 1983.
- Chavez O'brien Eliana. "El Sector Informal Urbano: De reproducción de la fuerza de trabajo a posibilidades de producción", Ed. Fundación Fredrich Ebert, Lima, 1988
- CINSEYT: Investigación: La Pequeña Industrial en el Perú", Lima, R.V. 1988, págs. 38-39.
- Conaghan, Catherine, Malloy James M y Abugatas, Luis. "Los negocios y los chicao boys. La política neoliberal en los Andes, en Rev. Nuevas Fronteras académicas, vol. 1 y II, N^o 67, .
- Correa, Percy. Investigación: "Evolución y Características de las Exportaciones e Importaciones Peruanas 1960-1990", en Revista de Investigación Universidad de Lima, N^o 17, Lima, 1994.
- Cotler, Julio. Política y Sociedad en el Perú: Cambio y Continuidades, Perú Problema,

- Nº 23, Ed. IEP, Lima, 1994,
- Cotler, Julio. Estrategias para el desarrollo de la democracia (compilación), Ed. IEP, Lima, 1990, .
- Crizotte. "Historia de las Doctrinas Económicas Modernas", Ed. UTEHA, México, 1961, .
- Cuaderno de Trabajo: Modelo de Exportación, Consorcio de Pequeñas Empresas Exportadoras de prendas de vestir (COPEX); Ed. Rickhay, Lima, 1992.
- Chavez O'Bríen, Eliana y Chacaltana Janampa, Juan. "Ley de Pequeña y Microempresa: observaciones y propuestas", en Rev. Socialismo y Participación Nº 57, Marzo 1992, Ed. CEDEP, Lima, .
- Chíncaro E., Samuel y otros. "Formalización y Fomento de las Unidades de Producción de Pequeña Escala", Rev. Diagnóstico y Debate 31, Ed. Friedrich Ebert, Lima, 1989.
- De Soto, Hernando. "El Otro Sendero", Lima, Ed. El Barranco, Lima, 1986.
- Documento del Conversatorio Interninstitucional realizado del 02 al 10 de julio 98 sobre "Conceptualización de la Pequeña y Microempresa a nivel Sectorial", Ed. RSTEI, Lima, 1998.
- Domar, Eresy D. "Crecimiento y Ocupación", en el trimestre económico, W 20, México, abril#junio 1956, .
- Dorribush Rudiger y Edward Sebastian. "La Macroeconomía del Populismo: Experiencias en América Latina", en Rev. Nuevas Fronteras, Ed. PNUD, Univ. Andina "Simón Bolívar", Vol. I/II, Nº 6-7, Nov. 1991/ En 1992, .
- Durkheim, Emile. La División del Trabajo Social, Suicidio y las formas elementales de la vida religiosa, París, 1893, 1897 y 1912, Ed.UTEHA# 1963
- Espinoza Uriarte, Humberto. Desarrollo Económico: Problemas Teóricos y Metodológicos, en Rev. Villarreal Nº 4, Dic. 1972, .
- Expertos de las Naciones Unidas, ¿Qué es el desarrollo económico?, Ed. Siglo veinte, Buenos Aires, 1968,
- Feliciano Armando, Jorge L, #La Ley de la Pequeña Industria", en Rev. Proceso Económico, Año 7 Nº 77, Agosto 1987
- Femer, Anthony. "Clase Dominante y Desarrollo Industrial", en Estudios Andinos, ob. citada
- Flores Polo, Pedro. "Comentarios a la Ley de Pequeña Empresa", Ed. Cuzco S.A., Lima, 1978.
- Frank A., "El Desarrollo y el Subdesarrollo", en Desarrollo, Año 1, Nº 2, Colombia, Marzo 1966
- French Davis y Griffin, Comercio Internacional y Políticas de Desarrollo Económico, FCE, México, 1967
- Fuenzalida, Fernando. Sociedad Informal, Pluralismo Etnico y Estado en "las otras caras de la sociedad informal", Ed. Esan/Ide, Lima, 1991, .
- Frednan, Milton. "Libertad de elegir", Ed. Gríjaldo S.A., Barcelona, 2 Ed., 1981.
- Furtado, Celso y Angel Rojo, Luis. "El retomo de la ortodoxia en pensamiento iberoamericano", en Rev. de Ciencia Política, Nº 1, 1982, Ed. CEPAL#ICI

- Gavarmin T. Osvaldo. "Estilos de desarrollo y realidad nacional", Ed. CONCYTEC, Lima, 1989, .
- García Perez, Alan. "El Futuro Diferente", Ed. Perú, Lima, 1987.
- Gerboleni I., Gian Flavio. Artículo "Industrialización y Teorización", en Diario Gestión, Sección Opinión, Domingo 24 de octubre de 1999.
- Gonzales Vigil, Fernando. "Capital Extranjero y Transnacionales en la Industria Nacional", Ed. Horizonte, Lima, 1982, .
- Grondona, Mariano. "Hacia una teoría del Desarrollo. Las condiciones culturales del Desarrollo económico"; Ed. Ariel#Planeta, Buenos Aires, 1999, citado por Carlos Querol.
- Guasti, Laura. "Industrialización y Revolución en el Perú: 1968#1976", en Revista Estudios Andinos N^o 17-18, Ed. Universidad del Pacífico, Lima, 1981, .
- Gutiérrez Aparicio, Luis. "La Promoción de las Exportaciones No Tradicionales en el Perú", en Estrategias y Políticas de Industrialización; Ed. Desco, Lima, 1981
- Haberler, Boufried. "Ventaja comparativa, producción agrícola y comercio internacional" en Economía del Comercio y Desarrollo, Ed. Amorrurtu, Buenos Aires, 1968.
- Harrod, R.F. "Towards a Dinarycs Economics" Londres. Mc. Millan, 1959
- Haya De La Torre, Agustín. "La respuesta al dogma neoliberal", en América Latina y la Economía Mundial: Los Retos del Desarrollo Económico en el próximo siglo, Ed. Derrama Magisterial, Lima, 1996,
- Haya De La Torre, Víctor Raúl. "diario Aprista", Ed. Pueblo Unido, 1945, Lima,
- Hirschmán, Alberto. La Estrategia del Desarrollo Económico, FCE, 1961,
- Hobsbawni, Eric. "En tomo a los orígenes de la revolución industrial", Ed. Siglo XXI, Bs. As., 1971
- Hogen, Everett E. "Planeación del Desarrollo Económico", Ed. FCE, México, 1964, 1964
- Iguíñez E., Javier. "Sistema Económico y Estrategia de Desarrollo Peruano#", Ed. Tarea, Lima, 1981, .
- INEI, documento oficial: - Conceptualización de la Pequeña y Microempresa a nivel sectorial" (conversatorio interinstitucional realizado del 02 al 10 de julio de 1998).
- IPAE, I CADEMYPE, Feb. 27 y 28 de 1996.
- Kafka, Folker. "Rentismo, regulación estatal y sector informal", en Rev. Finanzas Públicas, Año L, N^o 2, Junio 1989, Lima.
- Kazutoshi Koshiro. En "Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas", ob. citada, Kuznets, Simón. "Aplicación de las Estimaciones de Renta Nacional en el Análisis y Política del Crecimiento Económico", FCE, México, 1961, .
- Lariz, José. "Diagnóstico de la Pequeña Empresas", en Cuadernos de Investigación, Univ. del Pacífico, Lima, 1994,
- Lazo Miranda, Juan. "La Microindustria en el Perú: Problemática y Perspectiva"; Ed.....S.R.L., Lima, Junio 1990,
- León, Raúl. "La Pequeña Empresa en Gamarra", Ed. Mimeográfica, Lima, 1995, pág. 1.

- León, Raúl. "Conglomerado de Calzado en Trujillo - Perú: Una nueva perspectiva de la pequeña empresa", Ed. PAMIS#COPENM, Lima, Mayo, 1994, .
- Lepage, Henri. "Mañana el Capitalismo", ed# Alianza Editorial, Madrid, 1979,
- Lewis, Arthur. "Teoría del Desarrollo Económico", FCE, México, 1958,
- Lynch, Nicolás. ¿Anomia de regresión o anomia de desarrollo? En Socialismo y Participación N^o 45, Lima, Nov 1987,
- Malpica, Carlos. "Los Dueños del Perú", Ed. Mondoa, Lima, 1963, donde refiere que siguió el esquema de Carlos Bravo Bresani sobre los "grupos de poder económico del Perú" en su libro "Gran Empresa, Pequeña Nación".
- Malpica S., Carlos. "El Poder Económico en el Perú", Tomo I y II, Ed. Mosca Azúl, Lima, 1989,
- Martínez Rios, Jorge. En Rev, Mexicana de Sociología, del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de México, Ed. UNAM, México, 1967,
- Manrique Cienfuegos, Jorge. "La informalidad productiva: Perspectivas", en Rev. Proceso Económico, año 7, N^o 77, Agosto 1987,
- Marín Lozada, Angel. "Las Pyme en el Ambito Municipal", en El Peruano, Lunes 15-09-97, págs. B-6; B-7.
- Matos Mar, José. "Desborde Popular y Crisis del Estado", Ed. Instituto de Estudios Peruano, Lima, 1985.
- Matos Mar, José. El Sector Informal: Sociedad y Cultura en las otras caras de la Sociedad Infonnal, Ed. Esan/idem, Lima, 1991,
- Marx, Karl. Doctrinas Económicas. Texto por J. Duret, Ed. PTCM, Lima, 1947
- Marx, Carlos. "El Capital", tomos I, II y III, Ed. Cartago, México, 1973, desde su método dialéctico, histórico y totalizador, estudia el crecimiento capitalista utilizando categorías de capital constante, composición orgánica del capital, plusvalía, etc.
- Maurice, Dobb. -Estudios sobre el Desarrollo del Capitalismo", Ed. Siglo XXI, Bs. As.
- Mercado de Servicios para Pequeñas Empresas, Segundo Registro, por ULPUME, DESIDE-SWISS CONTAC y WASE, Lima, 1997,
- Milliam Maz, V. Arthur Lewis La vía del Desarrollo y otros. Ed. Tecnos, Madrid, 1972
- Mondoñedo Peroné, Amelia. Informe: "Maquicentros funcionando", en el Peruano, miércoles 3 de diciembre de 1997, .
- Montoya Manfredi, Ulises. Derecho Comercial, Tomo 1, págs. 29-30, Ed. Gryley, Lima 1999.
- Montoya Manfredi, Ulises. "La Renovación del Derecho Comercial", Rev. Derecho y Ciencias Políticas, UNMSM, 1976, N^o 12#13, .
- Morales Bueno, Armando. "Mercado Informal de Financiamiento de la actividad productiva"; Velarde, Julio. "El Financiamiento de la Actividad Económica Informal"; y, Thorne E., Alfredo. "El Mercado Financiero no organizado en el Perú", todos en Financiamiento e Informalidad, Taller de investigación, Fund. Fredich Ebert, Lima, Dic. 1989,
- Mikesell, R.F. "El desarrollo económico y el principio de ventaja comparativa", en Rev. de Economía, Ed. Fac. de Ciencias Económicas, V. de Chile, 2 y 3, Santiago de

- Chile, 1962.
- Myrdal, Guminar. "Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas", Ed. Fce, México, 1964, .
- Murillo, Gustavo. "Hacia una Ley para la Pequeña Empresa", en Revista Peruana de Derecho de la Empresa, Ed. Andina S.R.Ltda., Lima, 1988
- Naciones Unidas: "Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo", Nueva York, Informe del Secretario General. U. Thant. Washington, USA. 1962.
- Naisbett, John. "Diez Nuevas Tendencias", en "El Desafío de los años 90" en los libros de Fundesco, Ed. Adolfo Castilla y otros, Madrid, 1985,
- Neira, Héctor. "Violencia y Anomia", artículo en Rev. Socialismo y Participación N^o 37, Lima, Marzo 1987,
- Nunura Ch. Juan, "Tributación y Sector Informal Urbano", publicación del Banco Central de Reserva, Lima 1994, .
- Nurkse, Ragnar. Algunos aspectos internacionales del Desarrollo Económico, en la economía del Subdesarrollo, Ed. Tecnos S.A., Madrid, 1963, .
- Palt Volstein, Sara. "Actividades Productivas en Sectores Populares: Desarrollo y Promoción", Ed. INRET, Lima.
- Padron Castillo, Marco. "Cooperación al Desarrollo y Participación Popular: Las Asociaciones Privadas de desarrollo", Ed. Desco, Lima, Setiembre, 1982,
- Palma, Diego. "La Informalidad, lo Popular y el Cambio Social", Ed. Desco, Lima, 1987.
- Pérez Centeno, Víctor. "Mypes Peruanas y nuevos escenarios", financia para el II Congreso Internacional de la Red Pymes-Mercosur en Sao Paulo, Brasil, en setiembre 1998.
- Perroux, Francis. ¿Qué es desarrollo?, en el Desarrollo: Dimensiones del Problema, Ed. Fela Lima, Uruguay, 1965
- Piore, Michael, "La Pequeña Empresa en Estados Unidos de América", en "Los Distritos industriales y las Pequeñas Empresas", ob. citada, tomo II, págs. 330 a 375,
- Ponce Ramón. "Inversiones, Competitividad y Acciones de buen Gobierno", apuntes expuestos el día 26-03-99 en la Casa de España, Lima.
- Ponce, Ramón. "¿Capitalismo Popular?", El Comercio, domingo 20 de diciembre de 1992, pág. F.
- Ponce Monteza, Carlos Ramón. "Gamarra: Formación, Estructura y Perspectivas", Ed. Fundación Fredich Ebert, Lima, Dic. 1994,
- Ponce, Carlos.Ramon #La Pequeña Empresa en el Perú", Curso práctico para el desarrollo de Programas de Cooperación Empresarial. Universidad del Pacífico. Universidad de Barcelona, Fundación de Cooperación Internacional, Editora Madrid 1994.
- Porter, Michael E. "Los Clusters y la Competencia", en Revista Gestión, Vol. 4, N^o 1, En-Feb. 1999, págs. 158-174.
- Portocarrero Maisch, Javier y Nunura Chully Juan. "Oferta de servicios a la Pequeña y Microempresa en Lima: Lecciones de la Experiencia", Ed. DESIDE, Swiss Contac Lima, 1997

- Portocarero Marsh, Felix y Nunura Chully, Juan. "Industria y Crisis.", Ed. Dosco, Lima, 1984,
- Prebisch, Raul. "Los problemas del desarrollo en los países periféricos y los términos de intercambios", en Economía del Comercio y Desarrollo, Ed. CEPAL, Buenos Aires, 1968
- Querol G., Carlos. "Desarrollo Económico y Social", artículos en su columna "Estrategias" en Diario Gestión, domingo 12 de setiembre de 1999, pág. 23 y del domingo 26 de setiembre de 1999, .
- Ramos La Rosa, José. "Rol de la Pequeña Empresa Industrial en los Procesos de Reestructuración y Reconversión Industrial", Ed. CINSEYT, Lima, 1988, .
- Razeto, Luis. "Sobre la inserción y el aporte de la economía de solidaridad en un Proyecto de Transformación Social"y "Economía de Solidaridad y Mercado Democrático", 2 tomos, PET, Santiago, 1985, citada por Diego Palma,
- Revilla, Julio. "Industrialización Temprana y Lucha Ideológica en el Perú", en Revista Estudios Andinos, 17-18, Ed. Grafital SCRI, Lima, 1981,
- Romaní Montenegro, Humberto. "Política de apoyo financiero a la Pequeña Empresa (documento de trabajo) PNUD, Mimeo, Lima, 1994.
- Rostow, W. W. "Las Etapas del Crecimiento Económico", FCE, México, 1961, Salcedo, José María. ¿Qué es el Tsuriami Fujimori?. Ed. Libre, Lima, 1990.
- Shidlosky, Daniel M.; y, Wicht, Juan J. "Autonomía de un Fracaso Económico", Perú 1968-1978, Ed. Centro de Investigación-Universidad del Pacífico, octubre, 1975, Lima,
- Schydrowsky, Daniel M. y otros. "La Promoción de Exportaciones No Tradicionales en el Perú", Ed. ADEX, Lima, 1983, .
- Schumacher, E.F. "Lo Pequeño es hermoso", Ed. ORBIS S.A., Barcelona 1983.
- Sunkel Osvaldo. "El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo", Ed, Siglo XXI, México, .
- Susano, Reynaldo. "El Financiamiento del Desarrollo", Ed. CONCYTEC, Lima, 1989,
- Taviani, Paolo Emilio. "El Problema del Desarrollo y la Experiencia de la Cassa del Mezzogiorno", Ed E. Ariani le monnur#forenze, 1972
- Togo, Eriko. "Salvando las distancias: Posibilidades de la Subcontratación para la Industria de Confecciones de Prendas de Vestir"; Ed. Deside, 1998, .
- Togo, Eriko y otros. "La Subcontratación y los Consorcios para la exportación en el Perú", Ed. MITINCI, Marzo, 1998
- Tokeshi, Alberto. "Nuevas tendencias sobre la conceptualización del sector informal: El caso peruano", en Rev. Ciencia Económica, N^o 20, Set#Dic. 1988,
- Tokinan, Víctor."Las Relaciones entre los Sectores Formal e Informal", en Revista de la CEPAL, N^o 5, Santiago, 1978.
- Tokman, Víctor. El Sector Informal: quince años después en las otras caras de la sociedad informal, Ed. Esan/ob. Cit., Lima, 1991,
- Toledo, Alejandro. La Economía Informal "amortiguadora" de la crisis peruana, en las otras caras de la sociedad informal, Ed. Esam/ide, Lima 1991, págs. 71-13 Las cifras

- citadas por el autor con estimaciones según datos del Banco de Reserva y del Ministerio de Trabajo y Promoción Social, primer semestre 1991,
- Torres y Torres Lara, Carlos. "Derecho de la Empresa: Teoría de la Empresa y Materiales de Traaje", Ed. Lima S.R.Ltda., Lima, 1989.
- Uculmana Suárez, Peter. "Nueva Ley General de Industria". Ed. Científica SRJ, Lima, 1982,
- ULPY1VIE#DESIRE e IMAGEN. "Mercado de Servicios para Pequeñas Empresas", Ulpyrne, Lima, 1997.
- Urteaga Medina, Franklin. "Consecuencias de la Globalización par el desarrollo industrial", El Perúano 7-01-98, pág. B#6.
- Velez B. Jorge A. "Naturaleza de la Pequeña Industria y su ubicación en el Sector Industrial Peruano", Ed. Edaprosop, Lima, 1981, .
- Villarán, Fernando. "La alternativa de la pequeña empresa", en Rev. Cuadernos Laborales, mayo 1994, .
- Villarán, Fernando. "Riqueza Popular", Ed. Congreso del Perú, Lima, Junio 1998
- Villarán Fernando. "El Nuevo Desarrollo: La Pequeña Industrial en el Perú", Ed. Saywa S.R.L. ONUDI-PEMTEC, Lima, 1992,
- Villarán, Fernando. "La nueva clave del éxito: Recursos humanos calificados", en Rev. Garnarra, marzo 1997, .
- Visser Juan, Evert; y Tavara, José Ignacio. "Gamarra al Garete", Ed. Desco, 1996,
- Vivante, Cesare en Barnet Ramón: Proceso Formativo del Derecho Mercantil. Rev. Jurídica de Cataluña, Barcelona, mayo-junio 1967.
- Zavaleta Alegre, Jorge. "El poder de lo pequeño". Diario Gestión, Lunes 24-02-97, pág. 29

FUENTES PERIODÍSTICAS

- CINCEYT "Análisis de Legislación Pyme".Lima, OCTubre de 1, 998. pág.40#47.
- Guía Informativa de Pymes, MITINCI, Anexo III y Anexo IV, pág. 33
- Diario Gestión, domingo 3 de noviembre de 1996, exposición en el XI Serniaririo "Versión 2020: La lección de Asia", organizado por la Cámara de Comercio e Industria Peruano-Japonesa (CCIPJ), pág. 28.
- Diario Gestión, domingo 17 de octubre de 1999, pág. 23.
- Gestión, miércoles 1 de noviembre de 1995, pág. 25.
- Gestión, Portafolio Empresarial, semana del 15 al 21 de Agosto de 1999, pág. 14.
- Gestión, Portafolio Empresarial, Año 1 N^o 17, 4 de Setiembre de 1999, Pág 10 y 11
- Gestión, Portafolio Empresarial, 2 de octubre de 1999, Pág. 16
- Gestión, Domingo 7 de Noviembre de 1999, Pág. 27-28

- Gestión, domingo 7 de Noviembre de 1999, Pág. 27-28
- Gestión Suplemento Portafolio Empresarial, 17 de Setiembre de 1999, pág. 12-13
- Gestión, Portafolio Empresarial año 1, N^o 25, 30 Octubre 1999, Pág. 16
- Gestión, Portafolio Empresaria año 1, N^o 16, 28 de Agosto de 1999, pág. 12 y 13
- Gestión, Pequeña Empresa, domingo 9 de octubre de 1994; ob. citada, pág. 18.
- Gestión Martes 6 de Setiembre de 1996 Pág.
- Gestión, Suplemento Portafolio, 3 al 9 de octubre de 1999, Pág. 19.
- Diario Gestión, jueves 24 de setiembre de 1998, Pág 16.
- Diario Gestión. Jueves 24 de setiembre de 1998, Pág. 24
- Diario Gestión jueves 14 de Agosto de 1997, Pág 20
- Gestión sábado 15 de agosto de 1998, Pág. 24
- Gestión, martes 24 de marzo de 1998, Pág. 16
- Diario Gestión, jueves 9 de mayo de 1996, Pag.40
- Gestión, 20 de noviembre de 1998, pág. 10.
- Diario Gestión, jueves 9 de mayo de 1996, Pag.40
- Diario Gestión, domingo 27 de Marzo de 1996, Pág. 9
- Gestión, 18 de diciembre de 1997, pág. 20.
- Gestión, jueves 16 de marzo de 1995, pág. 21.
- Gestión, domingo 9 de octubre de 1994, pág. 18. Síntesis de análisis de Alfredo Coronel Zegarra. "Complejo de Confecciones de Gamarra: Presencia competitiva de la Pequeña Empresa", en Rev. Punto de Equilibrio de la Universidad El Pacífico, oct. 1994.
- Gestión, miércoles 09 de abril de 1997, pág. 22.
- Gestión, miércoles 30 de setiembre de 1998, pág. 23.
- Diario Gestión, jueves 4 de noviembre de 1999, pág. 16.
- Gestión, domingo 02-03-97, pág. 20; Gestión, lunes 21-04-97, pág. 21; y el Peruano, jueves 16-10-97, pág. B-4.
- Gestión, Suplemento Portafolio Empresarial, Semana del 18 al 24 de julio de 1999, págs. 12-13.
- Gestión, domingo 02-03-97, pág. 20; Gestión, lunes 21-04-97, pág. 21; y el Peruano, jueves 16-10-97, pág. B-4.
- Gestión, miércoles 09 de abril de 1997, pág. 22.
- Gestión, miércoles 30 de setiembre de 1998, pág. 23 El Peruano, jueves 07 de setiembre de 1995, pág. B-3.
- Gestión, Jueves 4 de noviembre de 1999 pág. 13 Gestión, miércoles 15 de abril de 1998, pág 14.
- Gestión, Portafolio Empresarial Año 1 N^o 26, 6 de noviembre de 1999 pág. 11 Gestión, sábado 20 de diciembre de 1997, pág Revista Institucional de la Sociedad Nacional de Industria, Oct./Nov. 1998; 'Ta Industria Peruana', pág. 27 y sgtes.

- Diario Gestión, jueves 4 de noviembre de 1999, pág. 16.
- Gestión, Portafolio Empresarial, Año 1 N^o 26, 6 de noviembre de 1999, pág. 11
Convenio MICTI/CAF: "Bases para la formulación de un Plan de Desarrollo Industrial en el Perú"; Resumen y Conclusiones, Ed. Augusto Llosa T., Lima, 1995
- Revista Éxito, Año 3, N^o 33, marzo de 1996, págs. 20 al 26.
- Revista Éxito, Año 2, N^o 20, junio de 1994, pág. 40.
- Revista Éxito, Año 3, N^o 26, pág. 35.
- Expreso, lunes 22 de mayo de 1999, pág. A-33; El Comercio, sección Economía y Negocios, martes 16 de mayo de 1995, pág. E; Expreso, lunes 7 de agosto de 1995, pág. A#25.
- Revista Gama New, Año II, N^o 21, octubre 1999, pág. 12.
- Boletín APEGA, Ed. Agosto de 1999, pág. 2.
- Pyme, Semana del 2 al 9 de diciembre de 1996, pág. 9.
- Pyme, Semana del 09 al 15 de diciembre de 1996, pág. 8.
- Pyme, viernes 1^o de setiembre de 1995, pág. 7; Expreso, lunes 25 de setiembre de 1999, pág. A-23; Expreso, lunes 2 de octubre de 1995, pág. A-23.
- Pyme, miércoles 17 de enero de 1996, pág. 9.
- Pyme, Semana del 2 al 9 de diciembre de 1996, pág. 8.
- Pyme, miércoles 6 de Diciembre de 1999, Pág. 15
- Pyme, jueves 20 de Diciembre de 1995, Pág. 9
- Pyme, lunes 11 de marzo de 1996, Pág. 6
- Pyme, miércoles 20 de marzo de 1994, Pág. 9
- Pyme, Lima, 4 de noviembre de 1996. Especial Máquinas para Confecciones; págs. I a VIII. Se anuncia construcción de un centro de maquinaria para confeccionistas de Gamarra.
- Pyme, miércoles 27 de marzo de 1996, Pág. 9
- Pyme Viernes 7 de julio de 1995, pág. 2
- Suplemento Especial Pyrne, Martes 28 de noviembre de 1995, pág. V
- Pyme Jueves 19 de octubre de 1995, pág.3
- Pyme Viernes 21 de diciembre de 1995, pág 7
- Pyme Jueves 21 de diciembre de 1995, pág. 5
- Pyme, 4 de noviembre de 1996, pág. 3.
- Pyme Jueves 4 de enero de 1996, pág. 5 y 17
- Pyme 14 de julio de 1996, pág, 2
- Pymes, 29 de setiembre de 1996, pág. 5
- Diario PYME, jueves 19 de octubre de 1999, pág. 18.
- Pyrne, miércoles 26 de julio de 1995, pág. 9.
- Revista "Only Cotton" Perú, abril 1997, M 6, pág. 14#15.

-
- Revista Gama Textil, Año 1, N^o 6, 1997, pág. 10.
- Revista Éxito, Año 2, N^o 24, Octubre 1994, págs. 33 a 35.
- Expreso, lunes 9 de enero de 1995, pág. A-24 y A-25, Diario El Comercio, domingo 26 de febrero de 1995, pág. E, Sección Economía y Negocios.
- Expreso, lunes 12 de junio de 1995.
- La República, sábado 7 de agosto de 1999, Pág. 13
- Expreso, Lunes 20 de marzo de 1995, pág. A-29.
- La República, Sábado 14 de Agosto de 1999, Pág. 16
- La República, Informe Especial, Sábado 7 de Agosto de 1999, Pág. 16#17
- La República, Lunes 18 de Noviembre de 1998, pág. 40
- La República, Sábado 14 de Agosto de 1999, Pág. 16
- Revista Gama News, Año II, N^o 21, octubre 1999, pág. 17.
- Revista Gamarra, Año 3, N^o 37, Dic. 96, pág. 25.
- Revista Gamarra, Año 3, N^o 35, noviembre de 1996, pág. 20-21.
- Revista Gamarra, Año 4, Ed. N^o 43, Mayo, 1997, págs. 6 y 7.
- Revista Gamarra, Año 1, N^o 3, Feb. 97, pág. 5.
- Revista Gamarra, marzo de 1997, págs. 14-15.
- Revista Gamarra, Año 3 N^o 37, Diciembre 1996, págs. 13 a 15;
- Revista Gamarra, Año 3, N^o 35, noviembre de 1996, págs. 4 y 5
- Síntesis 15 de noviembre de 1996, Pág 14 y Diario Gestión, lunes 11 de noviembre de 1996 Pág.29
- Diario Síntesis, 22 de Julio de 1997, Pág. 32.
- El Comercio, 27 de agosto de 1999, pág. B.-3; El Comercio, 25 de agosto de 1999, pág. B-1.
- El Comercio, ¿Capitalismo Popular?. Domingo 20 de diciembre de 1992, pág. 17#F;
- Expreso, lunes 2 de enero de 1995, pág. A-29.
- Diario El Comercio, jueves 15 de abril de 1996, pág. A-3.
- La República, jueves 1^o de julio de 1999, pág. 24.
- Revista Gamarra, Año 5, N^o 64, Junio 1999, pág. 1 y 2.
- El Sol, martes 09 de noviembre de 1999, pág. 8-A.
- Boletín de APEGA-Asociación de Pequeños Empresarios de Gamarra; setiembre, 1999, pág. 5.
- El Comercio, viernes 19 de marzo de 1999, pág. A-10.
- Diario El Ojo, Informe Especial; viernes 05 de noviembre de 1999, págs. 12 y 13.
- Especial: Desalojo en Gamarra; págs. 11-12-13 y 14.
- La República, domingo 28 de setiembre de 1997, pág. 9.
- El Peruano, Informe: Pequeña y microempresa", viernes 26 de junio de 1998, pág
- La República, domingo 02 de julio de 1995, pág. 38; y Expreso, 12 de diciembre de

- 1994, pág. A-28.
- Expreso, lunes 23 de enero de 1995, pág. A-29.
- Pequeña Empresa, 15 de julio de 1999, págs. 8 y 9.
- Diario El Comercio, domingo 4 de julio de 1999, pág. a-27.
- Diario La República, martes 19 de agosto de 1979, pág. 11.
- Diario El Sol, miércoles 6 de octubre de 1999, pág. 2-A
- Diario El Sol, miércoles 6 de octubre de 1999, pág. 6#B
- Expreso, Lunes 26 de junio de 1995. Pág. A-27
- Revista Éxito, Año 3 N^o 29, marzo 1995, págs. 20-21.
- La República, "El Semanario para el Nuevo Empresario", sábado 25 de noviembre de 1995.
- Diario Expreso, lunes 17 de abril de 1995, pág. A-29.
- Revista Éxito, Año 3, N^o 28, Feb. 1995, págs. 17-19.
- Expreso, lunes 17 de julio de 1995, pág. A-23.
- El Mundo, Lima, 21-22#Enero 1995, pág. 4-B
- Expreso, jueves 29-02-96, pág. 26-A, Pyme, 04-11-96, pág. 2
- Peródico Pequeña Empresa, 3 octubre de 1999, pág. 8.
- La República, sábado 7 de agosto de 1999, pág. 10.
- Periódico Pequeña Empresa, 10 de noviembre de 1999, pág. 5.
- Periódico Pequeña Empresa, 3 de octubre de 1999, págs. 8 y 9
- Revista Gama News, Año II, N^o 21, citado, 1999, Lima, pág. 30.
- Periódico Cambio, Lunes 4-11-99, pág. 9 y Revista Gama News, Año 11, N^o 21, pág. 30, 1999, Lima.
- Expreso, Lunes 31-07-95, PYME, pág. A-25.
- Limache, Isabel. Informe, El Peruano, martes 11- 11- 1997, págs. A-6 y A-7.
- El Comercio, Suplemento: "Pymes: En la ruta de la competitividad", por MITINCI, 20 de mayo de 1999.
- El Comercio, sección Economía E-1, Lima 28-08-94 comentando la encuesta de niveles de empleo de Lima Metropolitana de 1993 por la Dirección Nacional de Empleo y Formación Profesional del Ministerio de Trabajo y Promoción Social
- El Comercio, Sección Economía y Negocios, Domingo 22-06-97, pág. E-1.
- El Peruano, Lunes 5 de enero de 1998, pág. A-5.
- El Peruano, Lunes 4 de mayo de 1998, págs. A-6 y A-7.
- El Peruano, Ed. Lunes 12-12-14, págs. 1-2, donde el sector informal entendido como trabajadores independientes, servicio doméstico y microempresas. La mayoría corresponde a ocupaciones por cuenta propia y el 43% a microempresas.
- El Peruano, miércoles 6 de octubre de 1999, pág. 11.
- El Peruano, martes 6 de agosto de 1997, pág. B-6 y B-7.

-
- El Peruano, miércoles 26 de julio de 1999, Sección Economía, pág.
- El Peruano, miércoles 23 de setiembre de 1999, Sección Economía, pág. 21.
- El Peruano, miércoles 26 de noviembre de 1997.
- El Peruano, martes 16 de febrero de 1999, Economía-Derecho, pág- B-I.
- El Peruano, jueves 31 de agosto de 1995, pág. B-3.
- El Peruano, miércoles 4 de agosto de 199
- El Peruano, 11-04-97, págs. B-6 y B-7.
- El Peruano, jueves 16 de abril de 1998, pág. A-6 y A-7.
- El Peruano, jueves 25 de junio de 1998, pág. B-2.
- El Peruano, lunes 15 de febrero de 1999, pág. Diario Expreso, Sección PYME, Lunes 24-04-95, pág. A-31.
- El Peruano Sección Económica, Martes 24 de Setiembre de 1991, PÁG. B-13
- El Peruano, viernes 16 de Julio de 1999, pág. 5Revista Gamarra, N^o 67, mayo 1999. pág. 17.
- El Peruano, Economía, Jueves 14 de Agosto de 1997 Pág. B-3
- El Peruano, viernes 28 de agosto, PÁG. B-3
- El Peruano, lunes 26 de Enero de 1998, Pag B-2
- Limache Ramirez, Ysabel. "Facilidades para el avance de las PYME", en el Peruano, Jueves 28 de agosto de 1997, pág. A-6 y A-7 y según El Comercio del 08#12#96 pág. E-3, entre 1990 a 1996 se tiene inscritos más de 700, 000 Empresas a nivel nacional.
- Diario El Mundo, 19-20 de Nov. 1994, Sección Negocios, pág 4B
- Periódico Pequeña Empresa, Lima, 11 de octubre de 1999, Año 1, N^o 005, pág. 6.
- Expreso, Lunes 27-03-1995, pág. A-29 y El Peruano, Lunes 28-08-95, pág. B
- Informe de la OIT, en Gestión del 03-01-1995, págs. 20-21, del publicado en la Revista "Panorama Laboral 94" y entrevista a Victor Tokman, Subdirector General de la OIT.

ANEXOS

Consulta en formato impreso