

# PROPUESTAS DE GENERACIÓN DE EMPLEO

GUILLERMO AZNARAN CASTILLO\*  
E-mail: guillermoaznaran@hotmail.com

La economía peruana presenta deficiencias en la generación de empleo, es más, el problema se agrava continuamente; por lo tanto es preciso presentar propuestas, las cuales por supuesto tendrán que ser desarrolladas.

## I. EMPRESAS UNIVERSITARIAS

### 1. OBJETIVOS

- 1.1. La formación de empresas a partir de las iniciativas de los propios estudiantes universitarios.
- 1.2. Creación del Parque Empresarial Universitario de apoyo a las empresas universitarias.

### 2. DESCRIPCIÓN

- 2.1. Los estudiantes, de acuerdo a su especialidad profesional, formarán

empresas. Esta actividad estará supervisada por un docente y servirá para que los estudiantes obtengan algún creditaje.

- 2.2. La UNMSM, en coordinación con el Estado, gremios empresariales, ONGs, empresas privadas, etc., conformará en el campus universitario o en algún otro local expreso un Parque Empresarial, concebido como una plataforma de servicios empresariales (PSE) de apoyo a las empresas universitarias.

### 3. PARTICIPANTES

- Estudiantes Universitarios
- Docentes
- Empresas privadas
- Gremios empresariales
- Sistema Financiero.

\* Profesor Principal de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Miembro permanente de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas. Miembro del Comité Editorial de la revista de Investigación *Gestión en el Tercer Milenio*. Economista, graduado y doctorado en la Universidad de París. Profesor de Postgrado en las Universidades de San Marcos, Federico Villarreal, San Martín, Tacna. Autor de libros: *Desarrollo económico autónomo; Cajas rurales; Globalización: competencias y cooperación; Crítica al liberalismo económico; Pequeña empresa y desarrollo regional.*

#### 4. LINEAMIENTOS DE POLÍTICA

- 4.1. Un grupo de estudiantes de cualquier carrera profesional puede presentar ante la autoridad universitaria designada expresamente un proyecto empresarial.
- 4.2. Una vez calificado el proyecto empresarial, la plataforma de servicios empresariales (PSE) apoya su implementación.
- 4.3. La universidad se compromete a brindar la asesoría de los docentes, así como la infraestructura de la plataforma de servicios empresariales.
- 4.4. La empresa universitaria tiene una duración determinada como sujeto de apoyo de la plataforma de servicios empresariales; se asume que el cabo de un tiempo la empresa universitaria puede actuar en el mercado sin necesidad del apoyo institucional de la universidad.

#### 5. METAS

- 5.1. Generar empresas en las 20 facultades de la UNMSM. Si calculamos 50 empresas por cada facultad, entonces se podrán implementar en el corto plazo 1000 empresas, gerenciadas por estudiantes universitarios.
- 5.2. Crear en cada facultad una plataforma de servicios empresariales, consistente en maquinarias, equipos e instalaciones que ofrezcan servicios a las empresas universitarias, tales como tornos, dobladores, sierras eléctricas, oficinas administrativas, de marketing, de capacitación, etc., según sea la actividad profesional.

#### 6. RECURSOS NECESARIOS

##### 6.1. MATERIALES

- Instalaciones: Talleres, depósitos, oficinas, maestranza, etc.
- Equipos: Informática, Comunicaciones.
- Maquinarias: máquinas-herramienta, plantas de frío, deshidratadoras, etc.

##### 6.2. HUMANOS

- Profesionales de ingeniería, de ciencias de la empresa, de salud, etc.
- Profesionales de marketing, finanzas, planeamiento, dirección, etc.
- Personal de apoyo administrativo.

##### 6.3. FINANCIEROS

- Los proyectos empresariales serán financiados por los mismos estudiantes promotores.
- La universidad financiará la plataforma de servicios empresariales, con recursos propios o con algún financiamiento externo.
- La universidad podría cofinanciar los proyectos empresariales que tengan una importancia en términos de generación de empleo e ingreso, o por su efecto multiplicador o porque son innovadores y tienen potencialidad global.

Para este efecto la universidad podría captar fondos de COFIDE, Programa Bolívar-BID y de otras instituciones financieras nacionales o extranjeras.

## II. PROGRAMAS DE INCUBADORAS DE EMPRESAS

### 1. OBJETIVOS

- 1.1. Crear en cada departamento del país una plataforma de servicios empresariales (PSE) que sirva de incubadora de empresas.
- 1.2. Facilitar en cada departamento del país el surgimiento de un sector de nuevas empresas, para lo cual el Estado apoyará con una infraestructura de servicios empresariales.

### 2. DESCRIPCIÓN

- 2.1. Cualquier persona podrá presentar un proyecto empresarial, el cual, después de ser evaluado (potencialidad competitiva, generación de empleo e ingreso, etc.), será

incorporado en el Programa de Incubadoras de Empresas (PIES).

- 2.2. La Plataforma de servicios empresariales contará con instalaciones, maquinarias o equipos, lo que servirá para otorgar servicios de apoyo a las empresas seleccionadas.
- 2.3. Una vez cumplido el plazo previsto para el apoyo, el PIES incorporará una nueva empresa. De esta manera cada empresa pasará un cierto tiempo en la «incubadora» del PIES y después estará en condiciones de competir en el mercado.

### 3. PARTICIPANTES

- Toda persona natural.
- Estado (organismos descentralizados).
- Gremios empresariales.
- COFIDE
- Organismos de cooperación técnica y financiera.

### 4. LINEAMIENTOS DE POLÍTICA

- 4.1. Los proyectos empresariales, para ser aceptados por el PIES, tienen que cumplir con los requisitos fijados por el Programa.
- 4.2. Las empresas que se benefician del Programa permanecerán en la plataforma de servicios empresariales durante un período hasta que puedan por sí solas competir en el mercado. Su lugar en el programa será ocupado por otro proyecto empresarial.
- 4.3. Las empresas beneficiarias se comprometen a compensar con dinero, bienes o servicios al Programa, de acuerdo a un convenio firmado entre la empresa y el programa.
- 4.4. El programa estará dirigido por representantes del Estado, de gremios empresariales y de los beneficiarios.
- 4.5. La plataforma de servicios empresariales podrá, si sus recursos lo permiten, apoyar a pequeñas empresas que no están en el

programa pero que sí cumplen con tener potencialidad competitividad o generen empleo e ingresos o estén comprometidos en la lucha contra la pobreza.

### 5. METAS

- 5.1. Diseñar la plataforma de servicios empresariales con una capacidad de atender 1000 empresas el primer año. En los departamentos de mayor densidad poblacional, recursos y potencialidades, esta capacidad de atención será mayor.
- 5.2. Convertir a la plataforma de servicios empresariales en un centro de capacitación técnica para las miles de empresas existentes en los departamentos del país.

### 6. RECURSOS NECESARIOS

#### 6.1. Recursos Materiales

- Instalaciones
- Maquinación industrial
- Equipamiento empresarial, comunicaciones administrativa y educativa.

#### 6.2. Recursos Humanos

- Personal Técnico: ingenieros, administradores, planificadores, etc.
- Personal auxiliar: Técnicos, operadores, etc.

#### 6.3. Recursos Financieros

- COFIDE reorientará recursos hacia la financiación del Programa de Incubadoras de Empresas (PIES).
- COFIDE creará un fondo con sus recursos propios para tal fin. Este fondo se incrementará con los recursos provenientes de fuentes externas y nacionales.
- COFIDE formará una red institucional con todas las empresas financieras que se interesen en el PIES, tales como

bancos, cajas municipales, cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito.

- COFIDE abrirá oficinas de atención en todos los departamentos del país.

### **III. REDES EMPRESARIALES REGIONALES DE COMPETITIVIDAD GLOBAL**

#### **1. OBJETIVOS**

- 1.1. Identificar líneas de producción, de bienes o de servicios productos y empresas con potencialidad competitiva en el mercado nacional e internacional.
- 1.2. Articular los flujos de bienes o de servicios en circuitos económicos, de tal manera que se establezcan redes empresariales a nivel de región, valle o cuenca.
- 1.3. Conformar una oferta regional con competitividad global, capaz de generar empleo e incrementar el ingreso de manera sostenida.

#### **2. DESCRIPCIÓN**

- 2.1. En las regiones existen líneas de producción, productos y empresas con potencialidad competitiva pero les falta algún elemento para poder acceder de manera sostenible al mercado nacional e internacional.
- 2.2. Estos elementos faltantes pueden ser: materia prima de calidad, mano de obra calificada, información del mercado, etc.
- 2.3. La red de competitividad global (RCG) está conformada por instituciones del Estado, gremios empresariales, ONG, etc., cuyo objetivo será planificar y operar la constitución de redes empresariales, articulando la oferta regional con la demanda nacional e internacional, dinamizando así la economía regional e integrándola al proceso de globalización.
- 2.4. Estas redes regionales ofrecen los servicios de planificación, de marketing, de

asesoramiento técnico-productivo y de capacitación a las empresas.

#### **3. PARTICIPANTES**

- Instituciones del Estado
- Gremios empresariales
- ONGs
- Empresarios regionales

#### **4. LINEAMIENTOS DE POLÍTICA**

- 4.1. Las empresas que participan en la red empresarial deben tener potencialidad competitiva global y ser partícipes del plan de desarrollo regional.
- 4.2. La red empresarial diseñará un plan de desarrollo regional sostenible que comprenderá los recursos y las potencialidades de la región.
- 4.3. La red empresarial ofrece asesoramiento, información y capacitación; sin embargo puede mediar para la obtención de recursos financieros.

#### **5. METAS**

- 5.1. Establecer en el primer año, en cada cuenca o valle de la región, circuitos de:
  - Oferta–demanda
  - Materia prima–insumo–bien final
  - Bienes agrícolas–industria
- 5.2. Articular, a partir del segundo año, los circuitos existentes, de tal manera que se vayan formando las redes empresariales, las cuales constituirán la base económica regional.

#### **6. RECURSOS NECESARIOS**

##### **6.1. RECURSOS MATERIALES**

- Instalaciones administrativas, de comunicaciones y de capacitación.
- Equipos de comunicación y de capacitación.

## 6.2. HUMANOS

- Profesionales especialistas en planificación, en marketing, en capacitación y en técnicas productivas.
- Personal administrativo que opere las redes.

## 6.3. FINANCIEROS

- El financiamiento de la red empresarial regional será aportado por las

instituciones que se comprometan a participar.

- El aporte será en bienes, equipos o personal.
- La red puede funcionar desde una dependencia del Estado, de una Cámara de Comercio, de una ONG o de una empresa comprometida con el proyecto.